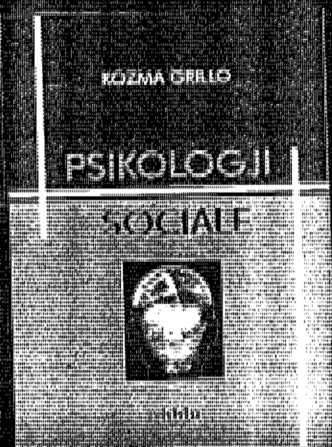
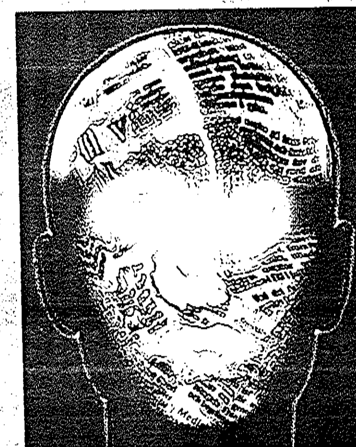


Kozma Grillo

KOZMA GRILLO

PSIKOLOGJI SOCIALE



shblu

Ç'është psikologjia sociale?

Një përkufizim i tillë nuk është i lehtë të jepet, për arsye se kemi të bëjmë me një disiplinë komplekse, e cila ka si fushë studimi ndërlidhurinë e proceseve psikike me ato sociale.

E varur tradicionalisht nga psikologjia e përgjithshme, psikologjia sociale ka vendosur shumë lidhje me sociologjinë, antropologjinë, linguistikën, me shkencat politike dhe ekonomike. Psikologjia sociale ka si fushë specifike studimin e mënyrave dhe të formave të artikulimeve ndërmjet botës psikike dhe asaj sociale.

Psikologjia sociale studion marrëdhëniet ndërmjet botës psikike dhe botës sociale; mënyrën si njerëzit: a) mendojnë, b) ndikojnë dhe c) varen nga njëri-tjetri.

ISBN 978-99927-0-519-3



Çmimi 260 lekë

PSIKOLOGJI SOCIALE

shblu

Prof. dr. KOZMA GRILLO

PSIKOLOGJI SOCIALE

SHTËPIA BOTUESE E LIBRIT UNIVERSITAR
TIRANË, 2009

N/D

Redaktore: Marie Mato

Arti grafik: Rita Kananaj (Mborja)

Kopertina: Klara Shoshi

ISBN 978-99927-0-519-3

Shtypur në Republikën e Shqipërisë
Shtypshkronja KRISTALINA-KH, Rruga "Lord Bajron", Tiranë
Tirazhi 800 kopje Formati 70x100/16

Përmbajtja

Pjesa e tretë

INTELIGJENCA SOCIALE

"Në ditët e para të pushtimit të Irakut, një grup ushtarësh amerikanë, sapo mbërriti në një qendër të banuar, iu afrua një xhamie për të kontaktuar me autoritetet fetare. Kërkonin ndihmën e tyre për të organizuar shpërndarjen e furnizimeve.

Qindra myslimanë kërcënues dhe duke ulëritur rrethuan ushtarët. Komandanti i togës reflektoi me shpejtësi. Mori një altoparlant dhe i urdhëroi ushtarët të ulnin njërin gju në tokë.

Pas kësaj, i urdhëroi të ulnin armët përtokë.

Së fundi, i urdhëroi ushtarët të buzëqeshnin.

Humori i turmës irakiane ndryshoi aty për aty. Edhe pse disa vazhdonin të ulërinin, shumica nisi të buzëqeshte.

Falë operacioneve sociale të bëra brenda disa fraksioneve të sekondës, komandanti arriti të zgjidhte situatën në mënyrë të mrekullueshme. Në pak çaste ai duhej të vlerësonte nivelin e armiqësisë së turmës dhe të caktonte masat që do ta qetësonin turmën e irrituar. Në të njëjtën kohë, duhej të merrte parasysh disiplinën e ushtarëve dhe autoritetin e vet, të kuptonte me intuitë si të mënjanonte vështirësitë e gjuhës dhe të kulturës dhe, bazuar në të gjitha këto, të merrte me shpejtësi vendimin e duhur.

Ajo që bëri që komandanti ta zgjidhte këtë "krizë" të veçantë janë qarqet neurale që na lajmërojnë kur ndeshemi me një armik në mundësi, duke vendosur në çast për ta përballuar: duke luftuar ose duke ia mbathur. Ky radar ndërpersonal ka shpëtuar shumë e shumë individë në historinë e njerëzimit dhe sot e kësaj dite është një element vendimtar për mbijetesën tonë.

Me fjalë të tjera, qarqet sociale të trurit na drejtojnë në çdo rast të ballafaqohemi me njerëz në marrëdhënie sentimentale ose në treg.

Qarqet sociale aktivizohen kur dy të dashuruar shohin në sy njëri-tjetrin ose puthin njëri-tjetrin, po ashtu kur ndiejmë që do të lotojmë ose kur me kënaqësi flasim me një mik.

Sistemi neural ndërhyn në çdo ndërveprimtari që kërkon sintoni dhe shfrytëzimin e çastit të volitshëm. Më së fundi, sot shkenca është në gjendje të analizojë mekanizmat neuralë që aktivizohen në raste të tilla.

Truri social

Do të doja të ngrija siparin e një shkence emergjente, e cila thuajse çdo ditë na jep të dhëna me interes shumë të madh për raportet tona ndërpersonale.

Zbulimi themelor i kësaj disipline është se ***ne, njerëzit, jemi programuar për të pasur lidhje me njëri-tjetrin.***

Neuroshkenca ka zbuluar se vetë struktura e trurit tonë e bënë shoqërues, objekt të domosdoshëm në lidhjen tru-tru çdo herë që hyjmë në kontakt me një person tjetër. Kjo urë neurale sjell ndikimin si në tru, ashtu edhe në trupin e çdo personi që futet në marrëdhënie.

Edhe takimet më të zakonshme drejtohen nga rregullatorët në tru pasi shkaktojnë te ne emocione nga më të ndryshmet, disa të pëlqyeshme, të tjera më pak të pëlqyeshme. Sa më e fortë të jetë lidhja emotive me një person, aq më i madh do të jetë intensiteti reciprok. Shkëmbimet më të fuqishme bëhen me njerëzit me të cilët kalojmë bashkë pjesën më të madhe të kohës, ditë për ditë, vit pas viti, kryesisht me ata që vlerësojmë më shumë.

Dëmtimi i marrëdhënieve sociale

Prindërit në punë...., fëmijët dyvjeçarë në SHBA shohin mesatarisht 3 orë televizion në ditë.....; para një të aksidentuari thuajse nuk qëndron njeri....; njerëzit barisin me kufjet e uokmenëve ne vesh.....; gjithnjë e më shumë po kufizohen kontaktet e drejtpërdrejta. Një studiues thotë: "Nuk mund as të përqafohemi, as të puthemi nëpërmjet internetit".

Zbulimet e fundit në këtë shkencë ilustrojnë arritjet në të kuptuarit e dinamikës neurale të marrëdhënieve njerëzore :

- Një klasë e re neuronesh zbuluar kohët e fundit reagon më shpejt se çdo tjetër, duke adresuar çdo vendim të çastit të llojit social; ajo është e pranishme në trurin tonë në masë më të madhe krahasuar me llojet e tjera të qenieve.
- Një lloj tjetër i celulave cerebrale, - ***neuronet pasqyrë*** - perceptojnë si lëvizjen e një personi, ashtu dhe ndjenjat e tij dhe, në çast, aty për aty, përgatitet të imitojë atë lëvizje dhe të jetë empatik.
- Kur sytë tërheqës të një femre shohin drejt e në sy një mashkull, truri i këtij sekreton dopaminë, një substancë kimike që shkakton kënaqësi.

Secili nga këto zbulime më afroi gjithnjë e më shumë me "trurin social" – sistemin e cirkuiteve neurale që drejtojnë ndërveprimet tona.

Duke hulumtuar në zanafillën e termit "neuroshkenca sociale", zbulova se për herë të parë e ka përdorur psikologu Kaçiopo, në fillim të viteve '90, kur tha : "Kemi filluar të kuptojmë se ç'mënyrë truri drejton sjelljen sociale dhe, nga ana tjetër, si ndikon bota sociale te truri dhe te biologjia e individit...".

"Truri social" është tërësia e mekanizmave neuralë që drejtojnë si ndërveprimet tona, ashtu edhe mendimet e ndjenjat tona ndaj tjetrit dhe marrëdhëniet në përgjithësi. E reja me rëndësi të veçantë konsiston në faktin që "truri social" përfaqëson sistemin e vetëm biologjik të trupit tonë që sinkronizohet me gjendjen shpirtërore të personit që kemi të bëjmë, me gjithë sistemet e tjera biologjike, që nga gjëndrat limfatike te mëlçia... Rrugët e përshkuara nga truri social dallojnë për perceptueshmërinë e botës në përgjithësi. Çdo herë që vendosim një kontakt sy më sy (ose zë me zë, ose lëkurë me lëkurë) me një person tjetër, trutë tanë socialë "gërshetohen" me njëri-tjetrin.

Ndërveprimet sociale luajnë rol në ristrukturimin e trurit tonë: është fjala për plasticitetin e neuroneve në bazë të të cilit përvojat e përsëritura gdhendin formën, përmasat dhe numrin e neuroneve dhe

lidhjet sinaptike përkatëse. Duke e përshtatur shpeshherë trurin, kjo përshtatje regjistrohet dhe marrëdhëniet tona kyçe kanë mundësi të modelojnë pak nga pak disa cirkuite neurale.

Të veprojmë me urtësi

Më 1920, Torndajku shtjelloi përkufizimin e "inteligjencës sociale": *"Inteligjenca sociale është aftësia për të kuptuar dhe për të drejtuar burrat dhe gratë"*, të dhëna këto për të cilat të gjithë kemi nevojë për të jetuar mirë në këtë botë.

Në rast se një person zbraz, shkarkon mbi ne ndjenjat e veta agresive (tërbim, kërcënim, përbuzje ose pakënaqësi), ndjenjat e tij aktivizojnë në shpirtin tonë të njëjtat emocione negative. Akti i tij ka një impakt të dukshëm neurologjik: emocionet janë ngjitëse.

Në praninë e një sinjal alarmi, cirkuitet aktivizojnë pikat kyçe të trurit, duke i drejtuar mendimet, vëmendjen dhe perceptimet ndaj burimit të rrezikut të mundshëm. Instinktivisht e përqendrojmë krejt vëmendjen në fytyrat e personave që na rrethojnë, duke pritur që fytyrat e tyre të shprehin buzëqeshje ose armiqësi, të cilat na ndihmojnë të deshifrojmë më mirë sinjalin e rrezikut apo të zbulojmë vëmendjen e tjetrit ndaj nesh.

Ne i perceptojmë më shumë dhe më mirë të tjerët në çastet e një shqetësimi të madh.

Psikologët theksojnë se një ndër karakteristikat që dallojnë gjendjen shpirtërore nga perceptimi i qartë i emocioneve është e lidhur me pashprehshmërinë e shkaqeve të tyre: zakonisht e dimë çfarë e ka shkaktuar emocionin, por shpeshherë përjetojmë gjendje shpirtërore të cilave nuk ua dimë motivin.

Le të marrim si shembull shprehjen në fytyrën e njerëzve. Disa psikologë suedezë zbuluan se mjafton të shohësh pamjen e një fytyre të gëzuar për të stimuluar veprimtarinë jetëshkurtër, kalimtare, të muskujve të buzëqeshjes. Në mënyrë analoge, çdo herë që shohim fotografinë e një njeriu, fytyra e të cilit shpreh një ndjenjë të fortë, muskujt tanë të fytyrës fillojnë automatikisht të pasqyrojnë të njëjtën shprehje....

Marrë nga libri i Daniel Goleman: **Inteligjenca sociale**

1 HYRJE NË PSIKOLOGJINË SOCIALE

Ç'është psikologjia sociale?

Është e natyrshme që ju kërkoni të dini qysh në fillim se çfarë përfaqëson kjo disiplinë, cili është pak a shumë përkufizimi shkencor i saj. Por një përkufizim i tillë nuk është i lehtë të jepet, për arsye se kemi të bëjmë me një disiplinë komplekse, e cila ***ka si fushë studimi ndërlidhurinë e proceseve psikike me ato sociale.***

E varur tradicionalisht nga psikologjia e përgjithshme, psikologjia sociale ka vendosur shumë lidhje me sociologjinë, antropologjinë, linguistikën, me shkencat politike dhe ekonomike. Psikologjia sociale ka si fushë specifike studimin e mënyrave dhe të formave të artikulimeve ndërmjet botës psikike dhe asaj sociale.

Në fushën e psikologjisë sociale ngërthehen aspektet sociale të perceptimit dhe të proceseve kognitive, vlerësimet, përpunimi i njohurive, i përfytyrimeve e kështu me radhë; dukuritë që kanë të bëjnë me marrëdhëniet ndërpersonale dhe marrëveshjet; dukuritë e lidhura me dinamikën e grupeve të vogla në nivelin e komunikimit, ndikimit, shkëmbimit, bashkëpunimit, konfliktit etj.

Këto tema zgjerohen më shumë nëse përfshijmë në analizë aspektet më të gjera të jetës sociale (punën, prodhimin, edukimin, konsumin, besimet) që përmbajnë karakteristika të ndryshme në rast

se trajtohen në kontekstin e makrodukurive të lidhura me historinë, strukturën, funksionimin e organizatave dhe të institucioneve.

1. Origjina

Psikologjia sociale lindi në Amerikë dhe vazhdoi të jetë "amerikane" për disa dhjetëvjeçarë, të paktën deri më 1950-ën. Madje edhe sot, me gjithë zhvillimin që ajo ka marrë në Europë, ndikimi amerikan vazhdon të jetë mjaft i ndjeshëm, kjo falë edhe numrit të madh të kërkimeve dhe të institucioneve në këtë sektor.

Vendin e parë në psikologjinë shoqërore e ka SHBA-ja, por meqë edhe ajo kanadeze është e pandashme, "e padallueshme", ne mund të flasim për psikologjinë sociale të Amerikës së Veriut.

Vendet e tjera të industrializuara përbëjnë botën e dytë të psikologjisë sociale. Britania e Madhe i përngjan Amerikës së Veriut, por ajo ka vetëm 1/25 të akademive që ka SHBA-ja. Po kështu, ish BS ka vetëm 1/10 e psikologëve të SHBA-së.

Vendet, si: Kuba, Nigeria, Bangladeshi, përbëjnë botën e tretë të psikologjisë sociale. Të penguar nga burimet e tyre të kufizuara, këto vende duhet ta importojnë psikologjinë nga bota e parë dhe e dytë, por problemet e tyre janë të dallueshme.

Klima e ndryshme politike e kulturore, tradita jo e njëjtë filozofike, kushtet e ndryshme të zhvillimit dhe të organizimit social bënë që në SHBA të hapen drejtime të ndryshme për reflektimin mbi marrëdhëniet midis individit dhe shoqërisë. Në përputhje me mendimin pragmatist, **në SHBA psikologjia zhvillohet jo aq si problem i njohjes, por si përdorim i njohjes në funksion të përshtatjes së individit.**

Në thelb të psikologjisë, si shkencë e përvojës së drejtpërdrejtë që njeriu fiton në botë, që është thelbësisht një problem i njohjes, ajo u zhvillua si analizë e procesit të njohjes, të fakteve të njohjes. Në këtë analizë mungonte thuajse krejtësisht çdo interesim për dimensionin social të ideve.

Shkenca sociale që lindi, nuk shfaqi asnjë interesim për dimensionin psikologjik të fakteve sociale, bëri çmos t'i largohej çdo tundimi të psikologjisë.

Në fund të shekullit XIX nisën studimet për artikulimin e fakteve psikologjike me ato sociale. Kjo veprimtari nisi me hulumtimin e imitimit, duke e vendosur këtë në qendër të jetës psikike, ashtu dhe të jetës sociale, duke vendosur në plan të parë të përcaktimit të veprimit të njeriut motivet, emocionet, shkëmbimet e ndërsjella etj.

Në fushë ekzistojnë fakte që i referohen si botës subjektive, ashtu dhe fakteve të mjedisit. Sjellja është funksion, si i botës së brendshme personale, ashtu dhe i botës së jashtme. Karakteristika kryesore është ndërvarësia, ndërlidhuria e fakteve. Me fjalë të tjera – thelbësor është koncepti i ndërvarvarësisë. Kjo do të thotë që veçoritë e çdo fakti derivojnë nga marrëdhëniet me të gjitha faktet e tjera të pranishme dhe, në bazë të këtij sistemi të ndërmarrëdhënieve, çdo fakt gjen shpjegimin dhe funksionin e vet.

Subjektivja dhe socialja nuk janë, as të izoluara, as të ndara nga njëra-tjetra dhe aq më shumë të kundërvëna, por janë të artikuluara për të vepruar konkretisht.

Mbi këtë bazë teorike, psikologjia sociale iu drejtua problemeve të demokracisë dhe të autoritarizmit, të pjesëmarrjes, grupeve dhe paragjykimit, shkëmbimit, nevojave të komunitetit etj.

Duke studiuar grupin, Levini doli në përfundimin:

"Grupi është diçka më shumë ose, për ta thënë më mirë, diçka ndryshe nga shuma e pjesëtarëve të tij: grupi ka strukturën e vet, qëllime të caktuara dhe marrëdhënie të veçanta me grupet e tjera. Ajo që përbën thelbin, nuk është ngjashmëria apo mosngjashmëria midis pjesëtarëve të tij, por ndërvarësia e tyre. Ndërvarësia mund të përkufizohet si tërësi dinamike. Kjo do të thotë që një ndryshim i statusit të një ndër pjesëmarrësve ose fraksioneve të grupit ndryshon statusin e gjithë të tjerëve, të të gjithë grupit".

Në disa artikuj Levini bëri përpjekje të sqaronte problemet që lindin nga raportet individ-grup, të cilat ishin shumë më komplekse sesa mendohej në të kaluarën; por, para së gjithash, ai u përqendrua në motivet e përgjithshme të funksionimit të grupit. Pikërisht në këtë konsiston madhështia dhe origjinaliteti i tij. Grupi evidenton nevojat që nuk janë të njëjta me nevojat e individit të veçantë – por janë nevojat e grupit, për shkak të të cilave krijohen tensionet brenda grupit.

Rëndësi të veçantë pati zbulimi i teorisë së *disonancës kognitive*. Mendja jonë synon drejt një "përputhjeje" midis ideve që kemi për një objekt ose ngjarje. Kur kjo përputhje prishet, kur në njëfarë mënyre ajo nuk ekziston më, krijohet një gjendje parehatie, krijohet një tension që "motivon" rikthimin në gjendjen e mëparshme. Jeta e përditshme na dikton shpesh situata të tilla, të cilat u studiuan nga Festingeri, në të cilat mund të gjejmë dhe të përballojmë teza të kundërta nga bindjet tona, që duhet të ndërmarrim sjellje që të arrijmë atë që synojmë (për shembull, të bëhemi pjesëtarë të një grupi, të kënaqim mikun, të lëmë përshtypje të mirë te profesori etj.), por që këto nuk janë në harmoni me idetë dhe qëndrimet tona. Në këtë gjendje, në rast se individi nuk është i detyruar dhe në rast se nuk është i shpërblyer, tek ai shkaktohet mospërkimi, një disonancë që përballohet duke ndryshuar qëndrimin ose opinionin e mëparshëm.

I ndodhur gjithnjë në një mjedis të larmishëm marrëdhëniesh, ngjarjesh dhe personash, qenia njerëzore jo vetëm regjistron ato që ndodhin përreth, por edhe përpiqet, kërkon të shpjegojë se ku duhet t'i kërkojë pikat e referimit, mundësisht sa më të qëndrueshme :

"Njeriu nuk kënaqet që thjesht të regjistrojë ato që vëren rreth vetes, ai ndien nevojën t'u referohet fakteve të vëzhguara, në masën që ai është në gjendje ta bëjë, në invariancën e mjedisit social të tij. Në radhë të dytë, shkaqet e ngjarjeve të cilave u nënshtrohet, në mënyrë të veçantë motivet e personave që e rrethojnë, përfaqësojnë invariancën e mjedisit që për atë është e rëndësishme - ato japin domethënien e asaj që ai percepton dhe janë këto domethënie (kuptime) që regjistrohen në trurin e tij dhe duken si realitet i mjedisit në të cilin ai reagon".

Kërkimi i këtyre strukturave nënshtruese mundësohet falë "hierarkisë që ekziston në vetëdijen kognitive", e cila lejon kalimin nga njohja e stimujve më të afërt në të dhënat më në thellësi dhe, në veçanti, për sa i përket veprimit njerëzor, nga aktet te qëllimi dhe nga qëllimi te përgjegjësia, vetëpërgjegjësia e individit.

2. Socialja e psikologjisë sociale

Roli i sociales, mbetur thuajse në hije këta tre dhjetëvjeçarët e fundit në psikologjinë amerikane, është shndërruar në problemin ku është përqendruar psikologjia sociale europiane. Në fushën e psikologjisë sociale, në vitet pesëdhjetë të shekullit të kaluar, temat kryesore të kërkimit shkencor u bënë dinamika e grupit, gjykimi social, kategorizimi sipas pikëpamjes së Brunerit dhe sociometrisë së Morenos. Në të njëjtën kohë, kontakti me psikologjinë ruse tërhoqi vëmendjen për psikologjinë e Vigotskit të viteve '30, i cili nënvizoi rolin konstruktiv që ka bota sociale në botën e mendjes.

*

* *

Mendojmë se deri tani keni gjetur ndonjë përgjigje më pak skematike dhe, para së gjithash, jo krejt përshkruese, për t'i dhënë përgjigje pyetjes se cili është "përkufizimi" i psikologjisë sociale. Mendojmë që e keni kuptuar se ekzistojnë mënyra të ndryshme për të parë problemin e marrëdhënieve ndërmjet botës psikike dhe asaj sociale.

Objekti i psikologjisë sociale

Psikologjia sociale është degë e psikologjisë dhe e sociologjisë. Është përkufizuar në mënyra të ndryshme në varësi të konceptit zotërues për natyrën humane ose sipas orientimit teorik të studiuesve që janë marrë me psikologjinë sociale. Për ata që e

konsiderojnë sjelljen njerëzore si një fakt thjesht fiziologjik, psikologjia sociale nuk është gjë tjetër veçse analiza e faktorëve shoqërorë që ndikojnë mbi individin. Studiuesit që janë të orientuar nga sociologjia, e përkufizojnë psikologjinë sociale si shkencë të aspekteve të sjelljes që janë formuar nga pjesëmarrja e individit në një shoqëri të strukturuar. Studiuesit e orientuar nga biheiviorizmi janë përqendruar në studimin e ndërveprimeve ose të reagimeve ndaj stimujve socialë.

Pas dhënies të kësaj tabloje, mund të dalim në përfundimin se psikologjia sociale trajton:

- Ndikimet sociale mbi sjelljen, qëndrimin, normat sociale, dinamikën e grupit, komunikimin, rolin dhe statusin, stilin e drejtimit, konfliktin dhe bashkëpunimin, raportin ndërmjet grupeve, krimin dhe kriminalitetin, autoritarizmin dhe makiavelizmin, sistemet e besimit dhe orientimin ndaj vlerave, socializimin, perceptimin personal, mësimnxënien sociale dhe kompromisin.

Sjellja shoqërore nuk ndryshon vetëm në varësi të situatës objektive, por edhe nga mënyra si e analizon njeriu atë.

- Çfarë na bën ta pëlqejmë apo të mos e pëlqejmë dikë?
- Përse disa herë jemi të sjellshëm dhe disa herë të ngrysur me të tjerët?

Disa fije të përbashkëta i lidhin këto pyetje. Që të gjitha lidhen me mënyrën *si i shohin njerëzit dhe si ndikojnë mbi njerëzit e tjerë.*

***Psikologjia sociale studion marrëdhëniet ndërmjet botës psikike dhe botës sociale*; mënyrën si njerëzit: a)mendojnë, b)ndikojnë dhe c)varen nga njëri-tjetri.**

Si rrjedhojë, ngërthen:

- qëndrimet dhe bindjet,
- përshtatjen dhe pavarësinë,
- dashurinë dhe urrejtjen.

Psikologjia sociale është ende një shkencë e re. Ky pohim është pjesërisht edhe rrjedhojë justifikimi për përgjigjet e saj jo të plota ndaj pyetjeve të shumta. Teksti i parë për këtë shkencë u shkrua më 1924-n. Mori shkëlqim dhe u zhvillua së tepërmi gjatë Luftës II Botërore kur psikologët u angazhuan në studime për bindjet dhe moralin e ushtarëve.

Zhvillimi i psikologjisë sociale përfshin:

1. Fuqinë e situatës. Ju kujtohet përralla e Hirushes? Ajo na mëson të pranojmë fuqinë e situatës. Në një situatë të caktuar, duke luajtur një rol në praninë e njerkës, Hirushja, e bindur dhe jo tërheqëse, ishte shumë e ndryshme nga Hirushja e mrekullueshme e mbrëmjes së vallëzimit ku takoi princin. Në shtëpi ajo ishte e trembur, princi nuk e njohu...

Jetët e njerëzve janë të lidhura nga mijëra fije të padukshme. Në të njëjtën kohë, Zhan Pol Sartri thotë: *"Ne nuk mund të dallohemi nga situatat tona, sepse ato na formojnë dhe vendosin për mundësitë tona".*

Ne jemi krijesa të kulturave dhe konteksteve tona. Megjithatë, shpesh situata të këqija nëpërkëmbin ato të mirat, duke i detyruar njerëzit që të ndjekin qëllime të gabuara dhe të sillen me egërsi.

2. Fuqinë e njeriut. Ne jemi krijuesit e botës sonë shoqërore.

Duke ballafaquar të njëjtën situatë, njerëz të ndryshëm reagojnë në mënyra të ndryshme.

3. Rëndësinë e njohjes. Njerëzit reagojnë ndryshe, pjesërisht për shkak se mendojnë ndryshe. Kjo varet nga analiza me intuitë e problemeve. Mënyra si reagojmë ndaj fyerjes së një shoku ose miku varet nga mënyra si e shpjegojmë ne atë: ashpërsi nga ana e tij apo si një ditë e keqe për të. *Realiteti shoqëror është diçka që ne e ndërtojmë në mënyrë subjektive.* A e shohim veten si superiorë apo inferiorë? Këto mendime ndikojnë mbi qëndrimet dhe sjelljet tona.

4. Përshtatjen e parimeve të psikologjisë sociale. Kjo shkencë po i përshtat konceptet dhe metodat mbi shqetësimet shoqërore – mirëqenia shpirtërore, shëndeti, marrja e vendimeve, pakësimi i paragjykimeve, vizioni mjedisor dhe konservatorizmi, çështja e paqes etj.

Termi socialpsikologji është sinonim i psikologji sociale.

Teoritë e psikologjisë sociale

Teoritë e psikologjisë sociale përfshijnë një tërësi hipotezash dhe parashikimesh të dukurive sociale, të cilat na lejojnë të kuptojmë të vjelat nga vrojtimet, t'i klasifikojmë dhe t'i sistemojmë ato, t'i përpunojmë dhe të dalim në përfundime.

Pjesa më e madhe e vëzhgimeve evidenton teorinë që jep shpjegimin më të mirë të dukurisë sociale.

Vërtetësia shkencore e teorisë kërkon të plotësojë këto kushte :

- pohimet të mos jenë në kundërshtim me njëri-tjetrin;
- të përputhet me faktet ekzistuese;
- të parashikojë ngjarjet dhe dukurite e ardhme sociale dhe
- të jetë e testueshme.

Psikologjia sociale dhe shkollat psikologjike

Janë pesë teori: gjenetike; të të mësuarit; kognitive; psikoanalitike dhe e roleve.

1. Teoritë gjenetike

Sipas këtyre teorive, njeriu është kafshë sociale. Si rrjedhojë, rrënjët e sjelljes sociale të njeriut janë në të dhëna të përcaktuara biologjikisht. Ndër përfaqësuesit kryesorë është Konrad Lorenci. Ai studioi jetën e kafshëve dhe bëri përpjekje që zbulimet e bëra në botën e kafshëve t'i zbatonte në marrëdhëniet sociale të njerëzve. Sipas tij, sjellja agresive është shprehje e një nxitjeje të lindur, e cila rrjedh nga nevoja për të luftuar për vetëruajtje, për të mbijetuar.

Përfaqësues të tjerë theksojnë se shumë cilësi të sjelljes njerëzore shpjegohen me instinktet. Njeriu vjen në jetë me disa instinkte që drejtojnë sjelljen e tij. Kështu, për shembull, dashuria e skajshme e nënës për fëmijën është rrjedhojë e "instinktit prindëror". Po kështu, konformizimi i njerëzve i ka rrënjët në "instinktin e tufës" etj.

Në ditët tona, shumica e psikologëve nuk e pranojnë, e hedhin poshtë shpjegimin e sjelljes sociale njerëzore me anë të instinkteve.

Vlera e teorive gjenetike është reduktuar në fushën e sociobiologjisë. Sociobiologjia përbën një përpjekje për të shkrirë në një biologjinë, sociologjinë dhe psikologjinë. Thelbi i saj konsiston në përfundimin që: falë procesit të gjatë të seleksionimit natyror, sjellja sociale ka evoluar dhe kjo i ka siguruar species njerëzore përparësi për të mbijetuar.

Dobësitë e këtyre teorive konsistojnë në: a) pamundësinë për të bërë parashikime dhe b) minimizimin e situatave sociale në sjelljen sociale të njeriut.

2. Teoritë e të mësuarit

Thuajse nuk kanë asnjë pikëtakimi me teoritë gjenetike, madje mund të pohojmë se shpjegimet e tyre janë të kundërta.

Këto trajtime teorike e kërkojnë (dhe e gjejnë) shkakun e sjelljes sociale të njeriut te situata dhe mjedisi social; e analizojnë sjelljen shoqërore si një asociacion (ASOCIACION – LIDHJE PËRMBAJTJESH TË PROCESEVE PSIKIKE...ËSHTË LIDHSHMËRIA NDËRMJET PËRJETIMEVE, KU SHFAQJA E NJËRIT SHKAKTON EDHE PËRTËRITJEN E PËRJETIMIT TJETËR...) të mësuar midis stimujve dhe përgjigjeve.

Një ndër këto teori është: *Kushtëzimi klasik.* Pavllovi (kujtoni eksperimentin me qentë për lindjen e refleksit të kushtëzuar) vërtetoi shkencërisht se një stimul indiferent, pas disa përsëritjeve bashkë me stimulin jetik shkakton tek individi një refleks (në rastin tonë një

përgjigje) të kushtëzuar. Kështu, ne mund të mësojmë që prania e të tjerëve *(stimuli)* sjell zvogëlimin e ankthit *(përgjigjja e kushtëzuar).*

Teori tjetër e të mësuarit është: *Kushtëzimi operues* – të mësuarit përmes provave dhe gabimeve. (Ju kujtojmë *ligjin e efektit* : ÇDO REAGIM QË JEP KËNAQËSI NË NJË SITUATË TË DHËNË, SHOQËROHET ME ATË SITUATË. KUR SITUATA PËRSËRITET, KA SHUMË GJASA QË REAGIMI TË PËRSËRITET. NË TË KUNDËRT, NJË PËRGJIGJE QË SJELL PAKËNAËSI NË NJË SITUATË, KA SHUMË GJASA TË MOS PËRSËRITET KUR SITUATA PËRSËRITET).

Në këtë lloj të mësuari përgjigjja kushtëzohet nga ***përforcimi,*** i cili ka pamjen e shpërblimit ose të ndëshkimit. Më konkretisht: njerëzit përpiqen të ndërveprojnë më shumë me ata që u sigurojnë shpërblime (lavdërim, prestigj, privilegj) sesa me ata që i ndëshkojnë.

Imitimi përbën zanafillën e përvetësimit të sjelljes sociale. Psikologu Albert Bandura argumentoi se fëmija mëson një sjellje të re duke parë se çfarë bëjnë të tjerët (modelet) dhe duke vëzhguar pasojat e kësaj sjelljeje. Kur modeli shpërblehet, fëmija e imiton edhe në të ardhmen, ndërsa kur modeli ndëshkohet, ai nuk e imiton, nuk sillet në atë mënyrë.

Teoria e të mësuarit përdoret për të shpjeguar dukuri të rëndësishme sociale, siç janë: agresioni, ndërveprimi, paragjykimi, altruizmi etj.

Psikologët e shkollave të tjera theksojnë se teoria e të mësuarit nuk është e plotë, se anashkalon faktorët dhe predispozitat e njeriut; nuk jep asnjë shpjegim se çfarë ndodh brenda njeriut. Ky aspekt i rëndësishëm i jetës së njeriut (të menduarit, kodi gjenetik individual) është injoruar në teorinë e të mësuarit.

3. Teoria kognitiviste

Krejt ndryshe nga teoritë e të mësuarit, trajtimi kognitivist u jep shumë rëndësi proceseve të të menduarit dhe mënyrës si njerëzit e kuptojnë dhe e shpjegojnë botën.

Zanafillën kjo teori e ka te shkolla geshtaltiste (SIPAS PSIKOLOGJISË GESHTALTISTE, TË MËSUARIT ËSHTË RIORGANIZIMI I PËRVOJËS SË TËRËSISHME TË INDIVIDIT, KURSE REAGIMI NDAJ NJË SITUATE ËSHTË REAGIM NDAJ TËRËSISË E JO VETËM NDAJ NJË OSE DISA

ELEMENTEVE BAZË. ELEMENTËT INDIVIDUALË TË FUSHËS NUK MUND TË KUPTOHEN PA NJOHUR FUSHËN SI TË TËRË), e cila u fokusua kryesisht te perceptimi. Ndikimi i kësaj në psikologjinë sociale ka qenë tepër i madh.

4. Teoria psikanalitike

Është shkolla psikologjike që ka ndikuar më pak në psikologjinë sociale. Sipas psikanalistëve, sjellja e të rriturit është kryesisht reflektim i përvojave vetjake të fëmijërisë së vet. Pavetëdija me dëshirat, impulset e konfliktet ndikojnë në sjelljen e individit; individi nuk është në dijeni të aktivitetit të pavetëdijshëm, dhe sjellja e tij motivohet nga përcaktues të vetëdijshëm dhe të pavetëdijshëm.

Siç shihet, frojdizmi i jep psikologjisë sociale si orientim ekzaminimin e sjelljes sociale në rrafshin e së pandërgjegjshmes. Kështu, për shembull, agresiviteti trajtohet si shfaqje e instinktit të lindur; paragjykimet lidhen me konfliktet që ka përjetuar individi në fëmijërinë e hershme etj.

Psikanaliza ka vlerë si shpjeguese e sjelljes së subjektit në të kaluarën, por ajo e ka të pamundur të shpjegojë dhe të parashikojë sjelljen e njeriut.

5. Teoria e roleve

(ROL ËSHTË SJELLJA, QËNDRIMI QË PRITET NGA INDIVIDI, DUKE U BAZUAR NË STATUSIN E TIJ SOCIAL). Kjo është teoria më e afërt e psikologjisë sociale.

Siç shihet, roli përcaktohet si tërësia e sjelljeve që lidhen me një pozicion të dhënë të individit. Secili nga ne luan disa role në jetën e përditshme. Për shembull, Beni është stomatolog. Në këtë rol, kur është në klinikë, ai kërkon nga pacienti të hapë gojën. Ky i bindet. Kur Beni mbaron orarin e punës, heq përparësen dhe del nga klinika. Shkon në shtëpi, ku nuk luan më rolin e stomatologut, por atë të pjesëtarit të familjes. Në mbrëmje luan shah me shokun, kjo do të thotë se do të interpretojë një rol tjetër, nuk do të sillet si mjek me

pacientët, si pjesëtar i familjes, si lexues në bibliotekë e kështu me radhë; kuptohet që, jashtë klinikës, ai nuk u thotë atyre që takon : "Hape, hape gojën"!

Në oponencën që i bëhet, theksohet se teoria e roleve është më pak e fokusuar se çdo teori tjetër në motivet, në aspektet gjenetike dhe në personalitetin.

Psikologjia sociale është disiplinë e varur

PS është e interesuar për mënyrën si njerëzit mendojnë, ndikojnë dhe varen nga njëri-tjetri. Të njëjtat synime kanë edhe sociologët dhe psikologët e personalitetit. Ku ndryshon PS?

"Ju nuk mund të parashikoni kurrë çfarë do të mund të bëjë një njeri, por mund të thoni me saktësi disa nga mundësitë e zgjedhjes së tij". Sherlock Holmes.

- *Sociologët dhe psikologët sociale* i lidhin interesimet e tyre për mënyrën e sjelljes së njerëzve në grup. Por, në rast se shumica e sociologëve studiojnë grupe të vogla dhe të mëdha (shoqëria dhe prirjet e saj), shumica e PS studiojnë individin: si mendon një person për të tjerët, a ndikohet prej tyre dhe a varet prej tyre. Kjo përfshin edhe studimin e ndikimit që ka grupi tek individi dhe individi te grupi.

Të dyja palët përdorin teknika të përbashkëta studimi dhe kërkimi, socialpsikologët *mbështeten gjerësisht në manipulimin e një faktori*, si për shembull, prania dhe mungesa e trysnisë, për të parë ndikimet e saj. Psikologjia sociale përqendrohet në humanizmin tonë, si njerëzit shohin dhe ndikojnë te njëri-tjetri.

- *Psikologjia sociale dhe psikologjia e personalitetit.* Psikologjia sociale dhe psikologjia e personalitetit janë aleate në përqendrimin e tyre mbi individin. Psikologjia e personalitetit merret kryesisht me funksionet e brendshme të veçanta të individit dhe dallimet mes dy individëve. Për shembull, përse disa individë janë më të ashpër se të tjerët.

Nivelet e shpjegimit

"Njohja është një. Ndarja e saj në pjesë është diçka që i lejohet dobësisë njerëzore", - ka thënë një shkencëtar i njohur.

Ne i studiojmë qeniet njerëzore nga perspektiva të ndryshme, që njihen si disiplina akademike. Një psikolog mund ta përshkruajë dashurinë si një gjendje gëzimi. Një socialpsikolog e përshkruan të njëjtën ndjenjë me paraqitjen e bukur, ngjasimet mes partnerëve, forcimin e ndjenjës së dashurisë. Një teolog e shtjellon dashurinë si qëllimin e Zotit për marrëdhëniet njerëzore.

Ne nuk kemi të drejtë të themi se asnjë prej këtyre niveleve nuk është një shpjegim i vërtetë. *Shpjegimet e ndryshme plotësojnë njëri-tjetrin.*

SADO QË TË PËRPIQET, PSIKOLOGJIA NUK MUND TË SHPJEGOJË QËLLIMIN E EKZISTENCËS NJERËZORE, KUPTIMIN E JETËS NJERËZORE, FATIN PËRFUNDIMTAR TË INDIVIDIT NJERI.

Sociologjia dhe psikologjia janë disiplinat prindërore të psikologjisë sociale. Psikologjia sociale ka tendencë për të qenë më individuale në tërësinë e saj dhe me karakter më eksperimentues se sociologjia.

Psikologjia sociale është shkencë mjedisore; ajo tregon si ndikon mjedisi shoqëror në veprimet e njeriut.

Psikologjia sociale nuk është koleksion gjetjesh, por një grup strategjish për t'iu përgjigjur pyetjeve. Në njëfarë mënyre *psikologjia sociale pasqyron historinë shoqërore...* Vitet '30 fashizmi..., Lufta II Botërore, vitet '60 – rritja e ashpërsisë me demonstrata dhe rritja e numrit të krimeve...; vitet '70 lëvizja e grave..., vitet '90 – mënyra si reagojnë njerëzit ndaj ndryshimeve kulturore.

Vlerat njerëzore janë objekt i analizës së psikologjisë sociale, e cila studion formimin e vlerave, si ndryshojnë këto dhe si ndikojnë në veprimet dhe qëndrimet e njerëzve. Por cilat vlera janë të drejta? Në hulumtimin e këtij problemi duhen marrë parasysh :

Aspektet subjektive te shkencës

Shkenca nuk është plotësisht objektive. Shkencëtarët nuk merren thjesht me leximin e librit të natyrës. Më tepër ata e interpretojnë natyrën duke përdorur kategoritë e tyre mendësore. Ne e shohim botën nëpërmjet syzeve tona parakonstatuese.

Mendja jonë nuk lë të perceptohet diçka që ndodhet aty, vetëm nëse ju jeni i gatshëm ta perceptoni atë. Kjo prirje për të paragjykuar realitetin bazuar në ato që presim, është fakt themelor që lidhet me mendjen njerëzore.

Më 1951-në, një ndeshje regbie dha një shembull si e kontrollon opinioni interpretimin... Pasi kishte kaluar disa kohë, psikologët shoqërorë u treguan filmin e ndeshjes studentëve të të dy shkollave. Por studentët nuk mund të linin mënjanë besnikërinë e tyre. Secili grup u përpoq të nxirrte fajtore skuadrën që nuk ishte e zemrës së tyre.

NË SHKENCË, ASHTU SI DHE NË JETËN E PËRDITSHME, ÇDO GJË NE E SHOHIM PËRMES SYZEVE TË BESIMEVE DHE VLERËSIMEVE TONA.

Për veprimet tona nuk ndikon situata ashtu siç është, por situata ashtu siç e interpretojmë ne.

Edhe vlerat ndikojnë mbi konceptet. Këshillat psikologjike, po ashtu, pasqyrojnë vlerat personale të njeriut që i jep këto këshilla. Në kulturat perëndimore këto vlera do të ishin individualiste – të marrë atë që është më e mirë *"për mua"*, ndërsa kulturat joperëndimore u japin shtysë vlerave që janë më të mira *"për ne"*.

Gjykimet (**GJYKIM – FORMË E TË MENDUARIT LOGJI, ME TË CILIN POHOJMË OSE MOHOJMË DIÇKA PËR NJË A MË SHUMË OBJEKTE, DUKURI OSE PËR VETITË E TYRE. GJYKIMI RILEVON MARRËDHËNIE NDËRMJET OBJEKTEVE DHE DUKURIVE TË NDRYSHME DHE SHOQËROHET ME PËRJETIMIN E BINDJES NË SAKTËSINË OSE PASAKTËSINË E KËTIJ RILEVIMI) tona të bazuara te vlerat (VLERË ËSHTË KRAHASIMI I REZULTATIT TË TESTIT ME REZULTATET E NJË KRITERI; ME FJALË TË TJERA, TË MATJES SË SJELLJES QË DUAM TË PARASHIKOJMË)** bëjnë që ne ta quajmë një ushtar guerilas "terrorist" ose si "luftëtar për liri" - dhe kjo varet nga lidhja jonë me çështjen.

Nuk ka urë lidhëse midis "është" dhe "duhet"

Një gabim tërheqës i atyre që punojnë në shkencat shoqërore është rrëshqitja nga përshkrimi i asaj që është me atë që duhet të jetë. Filozofët këtë e quajnë *gabim natyralist* - gabimi që bëhet në përshkrimin e së mirës me atë që është e dallueshme. Për shembull, ajo që është tipike, është normale; ajo që është normale, është e mirë.

Nëse shumë njerëz nuk e bëjnë një gjë, kjo nuk e bën atë të gabuar. Nëse shumë njerëz e bëjnë një gjë, kjo nuk e bën atë të drejtë.

Mos duhet të heqim dorë nga shkenca për faktin që ajo ka anën e saj subjektive? Përkundrazi. Fakti që mendimi njerëzor përfshin gjithnjë interpretimin, është një arsye për të cilën na nevojitet analiza shkencore. Duke kontrolluar bindjet tona të ballafaquara me faktet, sa më shumë t'i njohim ato, ne kontrollojmë dhe ngushtojmë prirjet tona.

Psikologjia sociale është gjithandej rreth nesh, por ajo ballafaqohet me dy mendime kontradiktore :

a) psikologjia sociale është e parëndësishme, pasi interpreton të dukshmen;

b) është e rrezikshme, sepse gjetjet e saj mund të përdoren për të manipuluar njerëzit.

Në jetën e përditshme ngjarjet janë shumë më "të qarta" dhe të parashikueshme në retrospektivë sesa në çastin kur ndodhin.

Në jetën e përditshme ne nuk presim të ndodhë një gjë deri në çastin kur ajo ndodh. Në atë çast, papritur, njohim forcat që e bënë të mundur dhe nuk ngelemi të habitur. "Jeta jetohet përpara, por kuptohet prapa".

Kjo *prirje e retrospektivës* (e quajtur edhe dukuria *Unë-e-dija-që-në-fillim)* është e pakuptimtë dhe ju tani mendoni se këtë e dinit që në fillim. Tendenca për ta kaluar masën, pasi mësohet pasoja, përbën aftësinë e njeriut për të parashikuar sesi është diçka në të vërtetë.

Jepini një grupi zbulimin psikologjik dhe një grupi tjetër të kundërtën e këtij zbulimi. Njërit grup i thoni: Në gjetjen e miqve, ashtu dhe për rënien në dashuri, në pjesën më të madhe të rasteve

ndihemi të tërhequr nga njerëz me tipare të ndryshme nga tonat. Duket se ka rëndësi thënia e vjetër "Të kundërtat na tërheqin".

Grupit tjetër i thoni: Në gjetjen e miqve, ashtu dhe në rënien në dashuri, në pjesën më të madhe të rasteve ndihemi të tërhequr nga njerëz me tipare të njëjta me tonat. Duket sikur është e vërtetë thënia : "Zogjtë e njëjtë fluturojnë bashkë".

Në rast se do t'i pyesim të dyja grupet, ata do të thonë se për secilin rezultat të dhënë nuk janë të habitur.

Dukuria *e-dija-që-në-fillim* jo vetëm i bën të kuptueshme zbulimet e shkencës shoqërore, por bën që këto zbulime të kenë pasoja shkatërrimtare. Ato çojnë në arrogancë dhe në mbivlerësimin e fuqisë sonë intelektuale.

Po ashtu, ne fajësojmë veten tonë për "gabime të kota", mbase kur nuk merremi siç duhet me një person ose situatë. Por disa herë ne jemi shumë të ashpër me vetveten. Harrojmë që ajo që është e qartë tani, nuk ishte e tillë para disa kohe.

Mendimi i përgjithshëm është i drejtë ose mund të themi se ndahet në dy anët e një çështjeje: A vjen lumturia nga njohja e së vërtetës apo nga ruajtja e iluzioneve? Nga qëndrimi në shoqëri, apo nga vetmia?...Çfarëdo që të zbulojmë, del gjithmonë një person që e ka parashikuar...Mendimi i përgjithshëm nuk është i gabuar. Përgjithësisht, ai është i drejtë pasi ka ndodhur fakti. Kështu ne mashtrojmë veten duke menduar se dimë dhe dinim më shumë se ajo që dimë dhe dinim në të vërtetë. Kjo është arsyeja që na nevojitet shkenca – për të na ndihmuar në dallimin e realitetit nga iluzioni dhe parashikimin e përkryer nga retrospektiva e thjeshtë.

Metodat e psikologjisë sociale

Ne të gjithë jemi psikologë socialë. Ndryshe nga disiplinat e tjera shkencore, në psikologjinë sociale ka rreth 6 miliardë praktikues amatorë. Vëzhgimi njerëzor është një hobi universal në parqe, në plazh, në shkollë, kudo ku jetojnë njerëz. Duke vëzhguar njerëzit, ne krijojmë ide lidhur me mënyrën e të menduarit, ndikimin dhe varjen e

tyre nga njëri-tjetri. Psikologët profesionistë bëjnë të njëjtën gjë, por në mënyrë sistematike duke formuluar teori = një listë e detajuar parimesh që shpjegon dhe parashikon ngjarjet e vështruara.

Formimi dhe testimi

Për psikologët socialë i vetmi mjet i pranueshëm është *studimi empirik,* ku idetë testohen nëpërmjet përdorimit të mbledhjes sistematike të të dhënave dhe vrojtimit. Le të marrim rastin e dhënies së ndihmës tjetrit në një situatë emergjence, kur është i pranishëm një grup i madh njerëzish. Ne mund të mendojmë që sa më shumë të pranishëm të jenë pranë fatkeqit, aq më shumë rritet mundësia që viktima të marrë ndihmë nga të tjerët. Por, në jetë ndodh e kundërta. Ky përfundim arrihet nëpërmjet ***studimit empirik***. Por gjithnjë është e domosdoshme edhe baza teorike, sepse, pa të, studimi empirik nuk do të kryhej dot.

Krahas studimit empirik ka edhe studime të pastra *teorike*, studime bazë.

Theksojmë se, në psikologjinë sociale, ndryshimi midis dy tipave të studimit: atij teorik dhe atij empirik (praktik), më shpesh është formal sesa real.

Pjesa më e madhe e njerëzve janë socialpsikologë, për arsye se nuk ka asgjë më mahnitëse se ekzistenca njerëzore. Nëse është e vërtetë thënia e Sokratit se jeta e panjohur nuk vlen të jetohet, atëherë *"njohja e vetes"* është një qëllim mjaft i vlefshëm.

Teoritë janë ide që mbledhin dhe shpjegojnë faktet. *"Shkenca është e ndërtuar nga faktet, ashtu si shtëpia është e ndërtuar nga tullat"*- por një koleksion faktesh nuk përbën shkencë, ashtu si dhe një grumbull tullash nuk përbëjnë një shtëpi.

Teoritë, jo vetëm përmbledhin, por lejojnë edhe parashikime të vërtetueshme, të cilat ne i quajmë hipoteza. "Nuk ka gjë më praktike sesa një teori e mirë".

Mendoni si shpërthejnë në dhunë njerëzit kur ndodhen në turmë. Pra mund të japim teorinë se prania e njerëzve të tjerë e bën individin anonim dhe të papërmbajtshëm. A do të jepnin goditje më të forta elektrike njerëzit e fshehur pas një maske, kur fytyra e tyre nuk duket?- Po. Mbase brutaliteti i policisë do të pakësohej, nëse policët do të vishnin uniforma ku është shkruar me shkronja të mëdha emri i tyre, nëse do të ngisnin makina me numra të mëdhenj dhe në rast se arrestimet e tyre do të filmoheshin.

Kur hedhim poshtë një teori, kjo nuk vjen nga mosvërtetimi i saj. Është si një makinë e vjetër e cila mund të zëvendësohet më mirë nga një e re, e një modeli më të mirë.

Kërkimi korrigjues

Kërkimet e psikologjisë sociale ndryshojnë nga një mjedis në tjetrin. Ajo mund të zhvillohet në një laborator (një situatë e kontrolluar) ose në një fushë (situatë e përditshme). Kërkimi ndryshon edhe nga metoda - të qenët korrigjues (duke pyetur nëse dy ose më shumë faktorë janë të bashkëngjitur në mënyrë natyrore) ose eksperimentues (manipulimi i një faktori për të parë ndikimin e tij te tjetri).

Kërkimi korrigjues përfshin shpesh shumë elemente të ndryshueshme të shkakut dhe pasojës. Duke ditur se dy ndryshore ndryshojnë së bashku, bën të mundur që të parashikojmë njërën duke njohur tjetrën, por bashkëlidhja nuk shpjegon shkakun dhe pasojën.

Disa shkencëtarë kanë nisur kërkime aventureske në varrezat e vjetra të Glasgout. Për të matur ecurinë e shëndetit ata lexuan mbishkrimet e varreve të 843 individëve, ndërsa për të matur statusin e tyre, ata studiuan gjatësinë e shtyllave mbi varre. Arritën në përfundimin se shtyllat më të larta u takonin njerëzve (burra e gra) që kishin jetuar më shumë. Kështu ata *kanë vërtetuar bashkëlidhjen status-jetëgjatësi.* Bashkëlidhja status-jetëgjatësi duket e besueshme.

Çështja status - jetëgjatësi paraqet gabimin më të parezistueshëm në mendim. Kur dy faktorë, si statusi dhe shëndeti, shkojnë krah për krah, është tmerrësisht tunduese të arrish në përfundimin se një faktor shkakton tjetrin.

Kërkimi korrigjues na lejon të parashikojmë, por nuk tregon nëse ndryshimi i një faktori (për shembull statusi shoqëror) do të çojë në ndryshimin e tjetrit (për shembull shëndeti).

Merrni në konsideratë një lidhje tjetër të vërtetë - mes pëlqimit dhe arritjeve akademike. Studentët me pëlqim të madh të vetes kanë tendencë për të arritur qëllime më të larta akademike.

Kërkimi analitik

Kërkuesit analitikë përftojnë një grup përfaqësues duke marrë një shembull të rastit, një shembull në të cilin çdo individ në popullatën që po studiohet, ka të njëjtat mundësi për t'u përfshirë.

Është mahnitës fakti që edhe nëse analizojmë njerëzit e një qyteti, edhe nëse analizojmë atë të një shteti të tërë, 1.200 pjesëtarë të zgjedhur sipas rastit do të mjaftonin që ne të ishim 97 për qind të sigurt, se po e përshkruajmë popullsinë të tërë me një gabim pak a shumë 3 për qind. Le të përpiqemi ta ilustrojmë me një shembull : Të mendojmë se të drejtën për të votuar në Shqipëri e kanë 1 milion qytetarë. Nga këta 100.000 janë me arsim të lartë (baras me 10% të gjithë votuesve); në moshë të re janë 400.000 (baras me 40% të gjithë votuesve); në moshë të thyer janë 100.000 (baras me 10% të gjithë votuesve); 400.000 jetojnë në zonat rurale (baras me 40% të të gjithë votuesve). Studiuesit e sondazheve, duke pasur ndihmën e një infrastrukture të sofistikuar, do t'u drejtohen 100 votuesve me arsim të lartë (që përbëjnë 10% të popullatës), 400 votuesve në moshë të re, 100 votuesve në moshë të thyer dhe 400 fshatarëve. Pas anketimit të këtyre 1.000 përfaqësuesve të shtresave të popullatës, të cilët kanë pak a shumë të njëjtin mendim për pyetjet që u drejtohen, studiuesit dalin më përfundimin se cilat do të jenë rezultatet e votimit.

Nga 1950-a e këtej, parashikimet e kryera përpara fushatës së zgjedhjeve kanë pasur një gabim prej 1,4 për qind nga rezultatet.

Ashtu si disa pika gjaku tregojnë për të gjithë trupin, ashtu edhe disa shembuj të rastit mund të flasin për një popullatë të tërë.

Kujdes! Parashikimet nuk janë plotësisht të vërteta për rezultatet e votimit; ato thjesht përshkruajnë opinionin publik në çastin kur përpilohen, por opinioni publik mund të ndryshojë.

Për të vlerësuar analizat, ne duhet të mbajmë mend edhe katër prirje të fuqishme të ndikimit :

1. *shembujt jopërfaqësues;*
2. *radha e pyetjeve;*
3. *formulimi i pyetjeve.*

1. Shembujt jopërfaqësues

Rëndësia e përfaqësisë u tregua me sukses më 1936-ën, kur një revistë kërkoi se kush do ta fitonte garën për president në SHBA - Landon apo Ruzvelt. I pari fitoi një numër të vogël votash. Kur u numëruan votat, Landon fitoi vetëm në dy shtete. Revista u kishte dërguar pyetësorët vetëm njerëzve, emrat e të cilëve i kishte marrë në numëratorin telefonik. Po pjesa tjetër që nuk e kishte këtë luks?

2. Radha e pyetjeve

Mos harroni – forma e pyetjes i jep drejtim përgjigjes.

3. Formulimi i pyetjeve

Formulimi i përpiktë i pyetjes mund të kushtëzojë përgjigjen. Edhe ndryshimi i vagët i tonit të pyetjes mund të ketë ndikim të madh. "Të ndalosh diçka" mund të jetë e njëjtë me të mos "e lejosh atë". Edhe kur njerëzit mendojnë se ndihen të fortë lidhur me një problem, forma e pyetjes dhe formulimi i saj mund të ndikojnë te përgjigjja. Kështu, më 1994-n, korporata e mishit kundërshtoi ligjin amerikan për etiketimin e ushqimit, i cili kërkonte që bifteku të etiketohej: "30 për qind i dhjamosur" dhe jo "70 për qindmish dhe 30% dhjamë".

Një murg i ri u kundërshtua kur kërkoi leje për të pirë duhan gjatë lutjeve. -Bëje ndryshe pyetjen, - i tha një mik. - Pyet nëse mund të lutesh ndërkohë që pi duhan.

Studimi eksperimental : kërkimi mbi shkakun dhe pasojën

Le të marrim hipotezën sipas së cilës anonimati rrit agresionin verbal. Ju shkoni në një mbrëmje dëfrimi ku të gjithë kanë vënë maska. Në fund të mbrëmjes ju thoni së pjesëmarrësit shprehën agresion verbal; pra, mendoni se e verifikuat hipotezën se anonimati shkakton agresion. Por ky mendim mund të mos jetë i saktë, se shkak i rritjes së agresionit mund të ketë qenë edhe pija, kërcimi, muzika etj., që kanë rritur nivelin e çlirimit të energjive te të pranishmëve. E vetmja mënyrë për të verifikuar këtë hipotezë është krahasimi ndërmjet grupit të të maskuarve (anonimëve) me një grup tjetër joanonim të pranishëm në po atë mbrëmje.

Studimi eksperimental kërkon që dy grupe të të krahasohen me njëri-tjetrin. Grupi që i nënshtrohet eksperimentit: *grupi i trajtimit* dhe *grupi i kontrollit.*

Dy grupet ndryshojnë në aspektin e *variablit të pavarur*, i cili është variabli që manipulohet nga studiuesi. Në shembullin që sollëm, shkalla e anonimatit manipulohet duke u dhënë maska vetëm gjysmës së njerëzve të pranishëm. Nga ana tjetër, variabli është ai që do të matet në eksperiment. Në rastin tonë është sasia e agresionit verbal. Variabli i varur mund të ndikohet nga manipulimi i variablit të pavarur.

Pamundësia për të dalluar shkakun nga pasoja, nxiti PS të krijonin stimulime laboratorike për procest e përditshme kur këto ishin të mundshme dhe etike. Këto stimulime janë pak a shumë të ngjashme me mënyrën si punojnë inxhinierët e aeronautikës. Këta krijojnë një realitet të stimuluar - një tunel ajri, që është nën kontrollin e tyre.

Manipulimi i variablave

Ashtu si inxhinierët e aeronautikës, psikologët socialë, duke ndryshuar vetëm një nga faktorët, i cili quhet i ndryshueshmi i pavarur, zbulojnë si ndikojnë mbi ne ndryshimet në një drejtim.

Psikologët socialë kanë përdorur metodën eksperimentale në tri të katërtat e studimeve të tyre kërkuese dhe në dy nga tri studime vendi i ngjarjes ka qenë laboratori i kërkimeve.

Një eksperiment që qartëson shkakun merr në konsideratë bashkëlidhjen mes shikimit të televizorit dhe sjelljes së fëmijës. Fëmijët që shohin më shumë programe të dhunshme, janë më të predispozuar për të qenë më agresivë se fëmijët që shohin pak programe të tilla? Në këtë rast kemi një zbulim bashkëlidhës.

...Fëmijët që panë filmin e dhunshëm, ishin më të predispozuar për të shtypur butonin e kuq, i cili do të krijonte të djegura dhe dhembje te një fëmijë tjetër. Këtë masë të sjelljes e quajmë e ndryshueshmja e varur. Quhet kështu, sepse mund të varet nga manipulimi (ndryshimi) i së ndryshueshmes së pavarur.

Çdo eksperiment i psikologjisë sociale ka dy elemente të rëndësishme:

1. *kontrollin* dhe
2. *caktimin e rastësishëm.*

Caktimi i rastësishëm

Do të gabonim në rast se do të mendonim që shëndeti i tepërt shkakton status të ulët ose shikimi i dhunës shkakton agresivitet. Kjo edhe për faktin që shikuesit e dhunës ndryshojnë nga njëri-tjetri në edukatë, kulturë, zgjuarsi e shumë drejtime të tjera që nuk janë marrë në konsideratë nga kërkuesi.

Metoda e caktimit të rastit. Sipas kësaj metode, çdo subjekt potencial për t'iu nënshtruar eksperimentit ka një shans të barabartë për t'u caktuar në cilindo nga të dyja grupet.

Meqë caktimi i rastësishëm krijon grupe ekuivalente, çdo ndryshim në agresivitet mes dy grupeve duhet të shkaktohet nga ndryshimi i tyre, pra, nëse fëmijët e kanë parë apo jo dhunën në televizion.

Studimi korrelacional

Ka shumë çështje në psikologjinë sociale ku nuk mund të përdoret teknika eksperimentale. Moscenimi fizikopsikik dhe normat etike të eksperimentuesve e kufizojnë fushën e mundësive të studimeve. Asnjë psikolog nuk ka të drejtë të studiojë, për shembull, ankthin duke i thënë subjektit në studim se i ka vdekur e ëma. Në raste të tilla përdoret *teknika korrelacionale.* Teknika korrelacionale studion lidhjen midis variablave për të përcaktuar nëse ndryshojnë të lidhur me njëri-tjetrin.

Ka tri mundësi korrelimi (lidhjeje):

1) Rritja e variablit të parë shoqërohet me rritjen e të dytit. Në këtë rast kemi të bëjmë me një korrelacion pozitiv.

2) Variabli i parë rritet ndërkohë që i dyti zvogëlohet. Kemi të bëjmë me një korrelacion negativ.

3) Nuk ekziston asnjë lidhje midis dy variablave. Në këtë rast bm.themi se korrelacioni midis tyre është zero.

Pëlqimi i informuar

Është një parim etik, i cili kërkon që pjesëtarët e eksperimentit të jenë të aftë të zgjedhin nëse duan apo nuk duan të bashkëpunojnë.

Socialpsikologjia përzien përvojat e përditshme me analizën laboratorike. Copat e marra nga jeta e përditshme frymëzojnë kërkimet laboratorike, të cilat thellojnë njohuritë për përvojën tonë.

Sjelljet tona mund të jenë të ndryshme, por gjithmonë janë nën ndikimin e të njëjtave forca shoqërore.



x VETJA DHE DIMENSIONI SOCIAL I SAJ

Ka çaste kur individi ndien nevojën t'u përgjigjet pyetjeve shqetësuese: " Po unë, kush jam realisht?". "Cilat janë ndjenjat e vërteta që jam duke përjetuar në këtë çast?". "Çfarë duhet të bëjë të më pëlqejnë të tjerët?" "Çfarë jam në gjendje të bëjë?". Siç shihet, kemi të bëjmë me pyetje të një rëndësie të veçantë, të cilat ngërthejnë njohjen e thellë të vetvetes.

Këto pyetje në jetën e përditshme jo gjithnjë dalin në sipërfaqe, ne nuk jemi vazhdimisht të shqetësuar për faktin se çfarë jemi në të vërtetë. E, megjithatë, të gjitha vendimet që ne marrim, të gjitha veprimet që dëshirojmë të ndërmarrim ose që i kemi realizuar, marrin formë duke u nisur nga përgjigjet : *"Çfarë"* ose *"Si"* jemi.

Vendimet që marrim, janë të lidhura me **konceptin për veten.** Koncepti për veten **ngërthen tërësinë e mendimeve dhe të ndjenjave, të cilat përcaktojnë atë që secili prej nesh është.**

Vetja është një koncept që vështirë të mos japësh përgjigje jo të sakta, bishtnuese, për arsye se paraqet një faqe të dyfishtë. Nga njëra anë është ***vetja, si njohëse,*** si instancë e aftë për të reflektuar dhe, nga ana tjetër, është ***vetja,*** si ***fluks i vetëdijes***. Un-i është si një

aktor që vepron në të tashmen, duke qenë i vetëdijshëm për botën psikike dhe botën sociale.

Siguri inkurajuese që na shoqëron thuajse në të gjitha periudhat e jetës sonë, është ajo e lidhur me vazhdimësinë që perceptojmë në rrjedhën e ekzistencës sonë: ne e ndiejmë veten të gëzuar apo të trishtuar në varësi të situatave, mund të ndryshojmë zakonet, mund të ndryshojmë shokët dhe miqtë, krevatin ku flemë, tavolinën e ngrënies, por nuk ndryshojmë fillin që na drejton në identitetin tonë. Pavarësisht nga lëkundjet e humorit, të modifikimit të kushteve sociale, profesionale dhe të gjendjes civile, kur ngrihemi në mëngjes nga krevati e shohim që kemi mbetur të njëjtë me atë që ishim në mbrëmjen e së djeshmes; kur mendojmë për të ardhmen jemi të vetëdijshëm se do të vazhdojmë të jemi po të njëjtët, bartës të të njëjtave vlera dhe defekte me të cilat jemi familjarizuar prej shumë kohe.

Si përfundim, në marrëdhënie me karakteristikat e situatës sociale, disa aspekte të vetëdijes për veten shndërrohen në të rëndësishme dhe bëhen objekt i reflektimit të vetëdijshëm, ndërsa aspekte të tjera mbeten në sfond, të gatshme të fitojnë një rol qendror kur rrethanat do ta kërkojnë këtë.

Vetja midis së kaluarës dhe së ardhmes

Një mënyrë me të cilën ne ndërtojmë përfaqësimin e vetes konsiston në krahasimin e vetes aktuale me veten e kaluar. Ky krahasim shërben për të vendosur në marrëdhënie aftësitë, kompetencat, qëndrimet dhe vlerat në të kaluarën me ato aktuale, për të nxjerrë përfundime për zhvillimin dhe progresin e aftësive të veta dhe për koherencën e vizionit vetjak për botën. Le të supozojmë që një personi iu kërkua të kujtonte si mendonte politikisht dhjetë vjet më parë. Ka gjasa që ky individ nuk i kujton opinionet politike specifike që shprehte në atë kohë, por i përgjigjet pyetjes se, në vija të përgjithshme, orientimi politik i tij nuk është ndryshuar në thellësi. Me fjalë të tjera, ky subjekt e koncepton veten në të kaluar si të ngjashme me veten aktuale.

Por duhet theksuar se ne, njerëzit, jemi autobiografë jo të saktë: në rikonstruktimin e së kaluarës vetjake dhe ballafaqimin midis së kaluarës dhe së tashmes kemi prirjen që të arrijmë një objektiv të vetëm: evidentimin e aspekteve pozitive të vetes.

Kush jam unë?

Një ndër problemet më interesante të psikologjisë sociale të viteve të fundit është njohja e vetes. Të dish se kush je është pa dyshim një gjë jo e lehtë. Un-i ynë është një krijesë sociale, e ngjizur dhe e zhvilluar nën ndikimin e botës sociale; me fjalë të tjera, nën ndikimin e drejtpërdrejtë dhe jo të drejtpërdrejtë të të tjerëve. Vetja është një rezultat gjithnjë në ndryshim i këtij ndërveprimi.

Ndonëse ne priremi ta mendojmë veten si diçka tepër private, ajo ndikohet vazhdimisht nga çdo përvojë e re sociale. Vetja ndikohet vazhdimisht gjatë takimeve të përditshme me të tjerët.

Vetja është një faktor aktiv i jetës sonë sociale që ndikon mbi vetë ne në mjaft aspekte. Kështu, për shembull, mënyra si i shikojmë të tjerët varet nga mënyra si e shohim veten.

Vetja, si pjesë e padukshme e ndërveprimeve tona sociale, i ngjet një regjisori që kurrë nuk del në skenë, por gjithnjë i drejton aktorët pas kuintave.

Koncepti për veten na kërkon të gjejmë individualitetin tonë. **Pikat kyçe të identitetit tonë janë: emocionet, mendimet, dëshirat dhe parapëlqimet.** Në shumë eksperimente, pjesa më e madhe i përgjigjen kësaj pyetjeje duke vënë në dukje seksin, moshën, identitetin social.

Koncepti për veten përmbledh jo vetëm perceptimet për veten, por edhe organizon informacionin për të. Njësitë bazë të këtij rrjeti të dhënash quhen ***vetëskema.***

Markus (1977) bëri një studim eksperimental që e artikuloi në dy faza: Në të parën, një grup i madh studentësh duhet të gjykonte për raportin e përmasave të pavarësisë dhe të varësisë. Në funksion të këtij qëllimi, ai krijoi tri grupe subjektesh: a) ata që e konsideronin veten të pavarur ose që zotëronin skemën e vetes të ankoruar në konceptin e pavarësisë; b) ata që e konsideronin veten të varur, që zotëronin skemën e vetes të ankoruar në konceptin e varësisë; c) ata që e konsideronin veten, as plotësisht të pavarur dhe as të varur. Këto subjekte u emërtuan askematikë në raportin i pavarur / i varur.

Subjektet u ftuan të merrnin pjesë në një sesion eksperimental ku duhet të vendosnin se cilët mbiemra, të shfaqur njëri pas tjetrit në ekranin e një kompjuteri, ishin në gjendje t'i përshkruanin ose jo. Për të shfaqur mendimin, subjektet kishin dy pulsantë, njëri për përgjigjen "e përshkruaj" dhe tjetri për përgjigjen "nuk e përshkruaj". Ata duhet ta shtypnin butonin e pulsantit sa më shpejt të ishte e mundur, e dhënë kjo që regjistrohej si koha e nevojshme për të marrë një vendim. Hipoteza nga u nis Markusi ishte se subjektet skematike do të ishin në gjendje të vendosnin më shpejt në rastin kur në kompjuter do të shfaqej një mbiemër i rëndësishëm për skemën që i karakterizonte. Materiali stimulues ishte i përbërë nga mbiemra që i referoheshin pavarësisë (si, për shembull, "individualist" ose "ngulmues") dhe varësisë (si, për shembull, "tolerant" ose "i sjellshëm").

Subjektet skematike në marrëdhënie me përmasën e pavarësisë nxorën gjykime më të shpejta për mbiemrat që i referoheshin pavarësisë, ndërsa subjektet skematike për përmasën e varësisë ishin më të shpejta kur kishin të bënin me mbiemra që kishin lidhje me varësinë. Subjektet askematike ishin të shpejta për të dy llojet e mbiemrave. Nga analiza e të dhënave rezultoi qartë ndërveprimi midis llojit të materialit (mbiemra që dallojnë varësinë nga pavarësia) dhe tipit të subjekteve (skematike të varura dhe skematike të pavarura).

Kur skema e vetes është negative

Studimet për skemat e vetes sugjerojnë që individët zotërojnë një sistem njohjeje që ka të bëjë me veten, të cilin e përdorin për të kujtuar dhe për të interpretuar informacionin social. Megjithëse secili nga ne e vlerëson veten me terma të favorshëm, jo të gjitha skemat e vetes janë pozitive; ka edhe subjekte të llojit negativ. Subjektet që zotërojnë skemë të vetes negative, para një detyre vetëpërshkrimi janë

shumë të shpejta në identifikimin e asaj që ata *nuk janë,* por janë shumë të ngadalta në përcaktimin e asaj që janë. Kështu, për shembull, një subjekt që ka një skemë për veten ku përfshihet edhe "dembel", do të jetë i shpejtë të përcaktojë se ai nuk është "i shpejtë", por do të jetë i ngadaltë t'i atribuojë vetes tiparin "dembel, i mefshtë, i plogët".

Studime të shumta janë bërë për interpretimin e depresionit bazuar në aktivizimin e skemës negative për veten. Depresioni është një shqetësim, i cili karakterizohet nga mendime vetëshkatërruese, që shtrihen dhe ndikojnë në jetën emocionale dhe në sjellje. Kuadri klinik i këtij shqetësimi artikulohet në periudha kohe të gjata me humor melankolik, me mungesë aktiviteti, shqetësime në gjumë, rënie ose rritje në peshë.

Mospërputhja në skemat e vetes

Përdorim tjetër i strukturës së "skemës së vetes" për të kuptuar situatat e bezdisshme të lidhura me depresionin u përpunua nga Higinsi (1989). Ai argumentoi se individi mendon për vetveten dhe e koncepton me termat: ***vetja efektive*** (shfaqja e atributeve që individi mendon se i zotëron), ***vetja ideale*** (i referohet tërësisë së karakteristikave që ai ka si ideal dhe dëshiron t'i ketë) dhe ***vetja imperative*** (ajo që individi do që të jetë ose të bëjë). Situata më e lumtur arrihet kur nuk ekzistojnë kundërshti në mënyrën ku individi përjeton këto skema të ndryshme të vetes. Për fat të keq, gjërat nuk rrjedhin gjithnjë mirë: i tillë është edhe rasti në të cilin i njëjti person shfaqet sipas skemave mospërputhëse. Le të marrim rastin e një gruaje që e sheh realizimin e vetes ideale në një punë që i jep kënaqësi dhe, në të njëjtën kohë, dëshiron që prindërit e saj të tregojnë kujdes dhe të merren me fëmijët dhe burrin (vetja "imperative"). Ekziston mundësia që kjo grua arrin të zgjidhë kontradiktën dhe gjithçka shkon mirë. Por shpesh ndodh që kjo kontradiktë nuk zgjidhet. Në raste të tilla përjetojmë ndjenja të pakëndshme. Kështu, në rast se kundërshtia shfaqet midis vetes efektive dhe asaj ideale, emocionet që individi përjeton janë deziluzionuese, trishtuese, të pakënaqshme. Në rast se kundërshtia lind midis vetes efektive dhe vetes "imperative" ka gjasa të shfaqet ndjenja e fajit, e bezdisjes, e nënvleftësimit të vetvetes.

Tonaliteti afektiv që derivon nga lloje të ndryshme kundërshtish, prodhon ndjenja krejtësisht të ndryshme. Kështu, për shembull, një subjekt që dëshiron të realizojë qëllimin në një lloj veprimtarie (vetja ideale) - do të bëhet një pianist i zoti, por që nuk e realizon (vetja efektive), pas shumë tentativash e kupton që nuk mund të bëhet, gjë që e mërzit së tepërmi.

Elementet e konceptit për veten tuaj, bindjet specifike nëpërmjet të cilave ju përcaktoni se cili jeni, janë ***vetëskemat tuaja –*** mënyra e perceptimit të vetes si atlet, si i zgjuar, si i dhjamosur etj. *Skemat e vetes janë bindjet rreth vetes,* të cilat organizojnë dhe drejtojnë procesin e informacionit vetëpërkatës.

Një vetëskemë na ndihmon të strukturojmë të gjitha të dhënat që kemi mbledhur vite të tërë për veten. Në kuptimin figurativ, vetëskemat janë të ngjashme me skedarët. Çdo skedar përmban informacion për një aspekt të veçantë të vetes. Këto të dhëna shtohen dhe fshihen pas çdo përvoje të re. Procesi psikik i kujtesës fokusohet më shumë në informacionin që është në interesin tonë.

Ne, të gjithë njerëzit, priremi ta shohim veten në qendër të gjithçkaje. Shpeshherë ne e shohim veten përgjegjës për ngjarje në të cilat luajmë rol mjaft të vogël.

Koncepti ynë për veten përfshin jo vetëm mendimin se kush jemi në momentin aktual, por edhe atë çka mund të bëhemi – ***veten e mundshme.*** *Një individ nuk ka një, por disa vete : veten me prindërit, veten me miqtë, veten me punën etj.*

Koncepti për veten ngërthen edhe statuse hipotetike të vetes të projektuar në të ardhmen. Disa nga këto përfaqësime u referohen realizimit të objektivave që aspirojmë ("kur të rritem dua të bëhem prokuror") ose kanë të bëjnë me druajtje pak a shumë të forta, si ajo e një konsumatori episodik të pijeve alkoolike që dyshon se mund të alkoolizohet.

Një situatë vërtetë interesante është ajo që ndeshet kur një person dëshiron "të zotërojë" një identitet të caktuar edhe kur nuk ka përshkuar rrugën që garanton arritjen e tij. Për shembull, një adoleshent mund të ëndërrojë të bëhet interpretues ekspert i violinës,

një tjetër të bëhet kampion bote në kërcimin me shkop, një tjetër të bëhet psikolog. Të gjitha këto qëllime nuk janë të paarritshme, por ato mund të realizohen vetëm pas disa vitesh studimi ose stërvitje.

E dhënë interesante për vetet e mundshme është që subjektet përshëndesin optimizmin, në shumicën e rasteve e përshkruajnë veten në të ardhmen me terma pozitivë. Megjithëqë të rinjtë e dinë që gjysma e martesave në SHBA prishen, asnjë prej tyre nuk e shikon të ardhmen të përfshirë në një martesë fatkeqe. I njëjti optimizëm shtrihet edhe mbi shëndetin, shmangien e rreziqeve të mundshme, suksesin në biznes etj.

Vetëskemat ndikojnë fuqimisht në marrjen e informacionit shoqëror. Ato ndikojnë në mënyrën si perceptojmë, kujtojmë dhe vlerësojmë veten dhe të tjerët.

Burimet e informacionit për veten:

1. *Burimi i informacionit nga të tjerët.* Çdo individ mbështetet kryesisht tek informacioni që merr nga njerëzit e tjerë të rëndësishëm për të – lideri i grupit, miqtë, familjarët, pedagogët etj.

2. *Burimi biheivioral* (i sjelljes). Burim informacioni shumë i rëndësishëm për veten është vetë sjellja jonë, njohja, reflektimi dhe gjykimi i veprimeve që kryejmë si individ.

Sipas teorisë së vetëperceptimit të Bemit, njeriu e shpjegon sjelljen e vet duke vepruar si vrojtues. Ai shikon sjelljen vetjake dhe e gjykon veten duke u bazuar në atë që vë re si e bën. Teoria e Bemit shpjegon marrëdhënien ndërmjet konceptit tonë për veten dhe perceptimeve për veprimet tona në mjedisin social. Ne e përdorim sjelljen si tregues për konceptin tonë për veten.

3. *Burimet kognitive.* Mendimet dhe ndjenjat që përjetojmë përbëjnë një burim të pashtershëm informacioni për veten. Kur informacioni i burimit biheivioral kundërshton atë të burimit kognitiv, shfaqet aftësia e njeriut për t'i bazuar gjykimet për veten në informacionin kognitiv. Njeriu ka prirjen të mënjanojë informacionin biheivioral dhe t'i japë përparësi informacionit kognitiv.

4. *Krahasimi social* (Lexoni më poshtë)

Efekti i vetërekomandimit - **Është prirja për të vepruar në mënyrë efikase dhe për të kujtuar mirë informacionin e lidhur me veten.** Kështu, nëse na kërkojnë ta krahasojmë veten me një personazh libri, ne e kujtojmë menjëherë atë personazh. Dy ditë pas një bashkëbisedimi me dikë, ne mbajmë mend më mirë gjërat pozitive që ka thënë ai për ne. Kur mendojmë për një gjë që lidhet me veten tonë, ne e kujtojmë më mirë atë.

Meqë njerëzit kanë prirjen për ta parë veten në qendër të vëmendjes së të tjerëve, ne mbivlerësojmë shkallën e sjelljes tonë. Shpesh mendojmë se jemi faktor i një ngjarjeje kur, në të vërtetë, kemi luajtur një rol fare të vogël.

Koncepti ynë i vetes përfshin jo vetëm vetëskemat tona për atë që jemi në të vërtetë, por edhe për atë që mund të jemi, **vetet tona të mundshme – imazhe të asaj që ëndërrojmë ose frika që parashikojmë në të ardhmen.**

E dhënë interesante për vetet e mundshme është që subjektet përshëndesin optimizmin, në shumicën e rasteve e përshkruajnë veten në të ardhmen me terma pozitivë.

Vetëpëlqimi **është vlerësimi tepër i madh i vetes nga një individ.** A është vetëpëlqimi përgjithësimi i gjithë vetëskemave dhe veteve tona të mundshme? Psikologjia sociale argumenton që që njeriu të ndihet mirë me veten, në fillim duhet të bëhet tërheqës, i zgjuar dhe kështu me radhë.

Zhvillimi shoqëror i vetes

Një ndër motivet më kryesore që janë në themelin e mekanizmave të vlerësimit të vetes, është ai i vetërritjes. **(Vetërritje – përpjekja për të marrë përgjigje pozitive lidhur me veten, për të mënjanuar përgjigjet negative, për të përjetuar emocione të kënaqshme për sjelljen personale, për të mbajtur në një nivel të lartë vetëstimën).**

Pjesa më e madhe e njerëzve kanë një koncept të ekzagjeruar pozitiv për veten. Kur subjekteve u kërkohet të tregojnë tiparet pozitive dhe negative të personalitetit, ata deklarojnë thuajse tërësisht tiparet pozitive dhe fare pak tiparet negative. Në përgjithësi, njerëzit kujtojnë me lehtësi informacionin e lidhur me sukseset e veta më tepër se ato që u kujtojnë mossuksesin ose dështimin; ata e gjykojnë kontributin vetjak si më të rëndësishmin edhe kur ai nuk ia vlente në arritjen e suksesit të grupit.

Edhe parashikimi i së ardhmes është gjerësisht i ndikuar nga këto prirje të vetërritjes. Në rast se njerëzit pyeten lidhur me gjasat për të përjetuar përvoja pozitive, shumica e tyre kanë mendimin se probabiliteti i tyre është më i lartë se i të tjerëve, gjasat e tyre janë më të mëdha për të gjetur një punë që ia vlen, të kenë një rrogë më të madhe, të kenë një fëmijë me dhunti intelektuale të jashtëzakonshme etj. Në të kundërtën, kur pyeten të japin mendimin lidhur me mundësinë e përjetimit të ngjarjeve negative, të njëjtët individë deklarojnë se, në krahasim me të tjerët, kanë shumë më pak gjasa të aksidentohen me makinë, të jenë viktima të aksioneve kriminale, të sëmuren, të bëhen depresivë etj.

Motivi për të rritur vlerat e imazhit të vetes nuk vepron te të gjithë dhe jo në të gjitha situatat. Disa individë janë më pak të ndjeshëm ndaj këtij motivi dhe sillen në mënyrë më "realiste". Cilët janë këta të urtë vlerësues të vetes? Duket paradoksale, por janë personat me probleme të vetëstimës ose ata që janë bartës të një depresioni jo të rëndë. Këta janë më të ekuilibruar në gjykimin e vetvetes, synojnë të kujtojnë me të njëjtën frekuencë, denduri, karakteristikat pozitive dhe negative, janë më të paanshëm në atribuimin e përgjegjësisë për ngjarje pozitive e negative, janë më pak subjekte të iluzionit.

Procesi i vetërregullimit

Procesi i vetërregullimit është mënyra me të cilën personi kontrollon dhe drejton veprimet e veta. Kemi të bëjmë me komplekse mekanizmash me anë të të cilëve individi seleksionon situatat dhe

individët me të cilët ndërvepron, adopton strategji që bëjnë të mundshme të drejtojnë imazhin "publik" dhe ta paraqesë veten në mënyrë të tillë që të arrijë objektivat që ka vendosur .

Proceset e vetërregullimit janë nën ndikimin e drejtimit të vëmendjes nga ana e subjektit, ose drejt vetvetes, ose drejt mjedisit social. Për shembull, kur një person ndodhet për herë të parë para publikut, siç është mbajtja e një diskutimi të rëndësishëm, ka shumë gjasa që në fillim, problemi mbizotërues do të jetë të kuptojë se çfarë mendojnë të tjerët për të - në këtë rast ai është i shqetësuar nga probleme që kanë të bëjnë me imazhin, me fjalët që shqipton, mënyrën si i thotë etj. Kur e kalon këtë periudhë reflektimi, personi e drejton vëmendjen tek auditori. Ai nis e bëhet i vetëdijshëm për mjedisin në të cilin ndodhet e vepron dhe harron imazhin e vet. Me fjalë të tjera, ***mbaron së "vrojtuari veten" dhe nis të shohë të tjerët.***

Cilat janë pasojat që krijon përqendrimi i vëmendjes te vetja? Janë nga më të ndryshmet. Kur subjekti ndodhet në një situatë që i kërkon kompetenca të veçanta dhe ai i zotëron këto kompetenca, bërja i vetëdijshëm dhe drejtimi i vëmendjes pikërisht në këto aspekte të vetes që i nevojiten atë çast, mund të ketë një efekt motivues shumë pozitiv dhe, si rrjedhojë, kjo sjell përmirësimin e paraqitjes së tij. Fatkeqësisht, kjo nuk përbën një rregull: subjekti zotëron një përfytyrim që jo gjithnjë përputhet me të dhënat e realitetit dhe, si rrjedhojë ai përjeton ndjenja të papëlqyeshme.

Ta shohësh veten në pasqyrë nganjëherë është diçka që nuk të jep kënaqësi, por kjo mund ta nxitë individin të sillet në mënyrë të tillë që t'u afrohet standardeve morale. Studiues bën një eksperiment me një grup fëmijësh, të cilët natën e Krishtlindjeve shkonin nga një shtëpi në tjetrën ku u ofronin ëmbëlsira. Në fund gjetën edhe një zot shtëpie (ishte ai që drejtonte eksperimentin), i cili i futi brenda dhe u tha të merrnin nga vazoja një ëmbëlsirë, por jo më shumë se një. Pas pak i zoti i shtëpisë gjeti një pretekst dhe doli nga dhoma e pritjes. Fëmijët mbetën vetëm me dëshirën për të marrë ëmbëlsira të tjera. Gjysma e fëmijëve nuk e shihnin veten në pasqyrë kur përkuleshin të merrnin ëmbëlsira, ndërsa gjysma tjetër e shihnin veten në pasqyrën që ishte vendosur para tyre. Parashikimi i studiuesit ishte që pasqyra

do t'i bënte të vetëdijshëm fëmijët për standardin e ndershmërisë, gjë që do t'i pengonte të merrnin ëmbëlsira të tjera. Rezultati i eksperimentit konfirmoi parashikimin e tij: gjysma e fëmijëve që "nuk shiheshin në pasqyrë", morën më shumë se një ëmbëlsirë që u kishte thënë "i zoti" i shtëpisë, ndërsa ata që e shihnin veten në pasqyrë nuk morën më shumë se një ëmbëlsirë. Një dukuri e tillë nuk ndodh vetëm me fëmijët, por edhe me të rriturit.

Në jetë ndeshemi me vetëdijën publike dhe atë private. Vetëdija publike i referohet prirjes për t'u përqendruar në mënyrën si do të na perceptojnë të tjerët; ndërsa vetëdija private i referohet prirjes për t'u përqendruar në gjendjen shpirtërore, në qëndrimet etj. Të shihesh në pasqyrë, të dëgjosh zërin tënd të incizuar, të shohësh fotografinë e viteve më parë etj., të gjitha këto shoqërohen me mundësinë e rritjes së vetëdijes private; të flasësh para të tjerëve, të recitosh apo të këndosh para një kamere shkaktojnë rritjen e vëmendjes ndaj aspekteve sociale të vetes.

Vetëskemat ndikojnë fuqimisht në marrjen e informacionit shoqëror. Ato ndikojnë në mënyrën si perceptojmë, si kujtojmë dhe si vlerësojmë veten dhe të tjerët.

Vetja na ndihmon të organizojmë mendimet dhe të drejtojmë sjelljen shoqërore. Çfarë e përcakton konceptin tonë për veten? Studime të shumta kanë dalë në përfundimin se gjenetika ndikon mbi personalitetin dhe konceptin për veten. Por përvoja shoqërore i jep formë këtij koncepti.

Ndër ndikimet në konceptin tonë për veten përmendim:

1. *Rolet që luajmë*

Kur luajmë një rol, ne mund të flasim në mbështetje të një gjëje për të cilën nuk jemi menduar shumë. Në të tilla raste, ne përpiqemi të justifikojmë veprimet tona.

2. *Krahasimi social*

Është vlerësimi i aftësive dhe i opinioneve të dikujt duke e krahasuar me një tjetër.

Koncepti ynë për veten nuk përmban vetëm identitetin tonë personal, por edhe identitetin tonë shoqëror. Përvijimi shoqëror i asaj që jemi – raca, feja, seksi, grada akademike etj., përfshin edhe një përcaktim të asaj që nuk jemi.

Kur jemi pjesë e një grupi që është i rrethuar nga një grup tjetër më i madh, ne jemi shpesh të vetëdijshëm për identitetin tonë shoqëror; kur grupi ynë përbën shumicën, ne mendojmë më pak për të. Kështu, në Britani, ku anglezët janë më të shumtë në numër se skocezët, identiteti skocez e identifikon veten të ndarë nga anglezi. "Të jesh skocez do të thotë të mos pëlqesh dhe të zemërohesh në njëfarë shkalle me anglezët". Anglezët, duke qenë shumicë, janë më pak të vetëdijshëm nga të mosqenët skocezë.

Identiteti shoqëror është aspekti "ne" i konceptit për veten. Pjesë e pyetjes kush jam unë vjen prej grupit ku jemi pjesëtar. Shembull: "Unë jam shqiptar", "Unë jam i krishterë".

Krahasimi shoqëror formon në mënyrë të ngjashme identitetin tonë si i pasur ose i varfër, i zgjuar ose budalla, i gjatë apo i shkurtër. **Ne e krahasojmë veten me ata që na rrethojnë dhe bëhemi të vetëdijshëm për dallimet që kemi.**

3. *Suksesi dhe përvojat e dështuara*

Koncepti për veten ushqehet nga përvojat tona të pritshme. Kur merr përsipër gjëra të rëndësishme dhe i realizon me sukses, fiton besim të madh te vetja, je më i fuqizuar.

Vetëpëlqimi i ulët krijon probleme. Problemet dhe shqetësimet çojnë në vetëpëlqimin e ulët.

Ka shumë situata ku sjellja e njerëzve duket e pashpjegueshme, madje paradoksale. I tillë është edhe rasti i atyre që, me afrimin e një prove të rëndësishme, siç është dhënia e një provimi, e një detyre të vështirë, në vend që të përgatiten ashtu si duhet, të pushojnë, të mos pinë alkool etj., veprojnë në mënyrë të kundërt – flenë pak, pinë etj., dhe të nesërmen ndodhen në kushte më të këqija për të përballuar detyrën që i pret, në të cilën, në shumicën e rasteve,

dështojnë. Çfarë e përcakton këtë sjellje, e cila, në pamje të parë, është e pashpjegueshme, ku përfundimi më i parashikueshëm është dështimi, humbja?

Sipas disa studiuesve, përdorimi me tepri i alkoolit ose adoptimi i sjelljeve të rrezikshme ka si funksion të gjejë një pretekst jo tepër të dëmshëm për vetëvlerësimin e personit ose për të justifikuar mossuksesin e mundshëm.

Në rast se ndodhemi në një situatë të sikletshme, rreziku që na ndjek ka të bëjë me paraqitjen e mjerë, e cila mund të jetë pasojë e përgatitjes së pamjaftueshme, për këtë, natën para provimit është më mirë të pimë, është më mirë të flemë më pak etj. Në rast se të nesërmen provimi do të shkojë keq, ashtu si ka të gjitha gjasat, ne do t'ia atribuojmë fajin e paraqitjes sonë mjerane natës së kaluar, duke mënjanuar në këtë mënyrë të menduarit për të gjetur shkakun e vërtetë të mossuksesit. Në të kundërtën, nëse leksoni do të shkojë mirë, pavarësisht nga dehja e një nate më parë, atëherë do të kemi të bëjmë me një provë të padyshimtë për aftësitë tona.

Disa herë ne i vëmë vetes objektiva kaq të mëdhenj sa përpjekjet për arritjen e tyre patjetër që do të dështojnë, por ngushëllohemi me mendimin se ne kemi dështuar edhe në arritjen e objektivave më modestë. Është e njëjta gjë me një kërcyes së larti kur e vë drushtën në të njëjtën lartësi me atë të rekordmenit botëror. Nga dështimi i kërcimit të një lartësie të tillë nuk i "skuqet faqja". Në rast se futet në garë dhe e vë drushtën në lartësinë që mund ta kapërcejë, por dështon, ky kërcim do të ishte më i dëmshëm për imazhin e tij. Si rrjedhojë, më mirë një humbje e sigurt në tentativën për realizimin e një objektivi të lartë, sesa një humbje në mosarritjen e një suksesi të lehtë, e cila është më komprometuese.

4. *Gjykimi i të tjerëve*

Arritjet shtyjnë përpara konceptin për veten, kur ne e shohim atë të pasqyruar në vlerësimet e të tjerëve. Kur njerëzit mendojnë mirë për ne, ata na ndihmojnë të mendojmë mirë për veten.

"Nuk ka rëndësi për konceptin tonë për veten ajo që mendojnë të tjerët, por ajo që perceptojmë ne nga mendimi i tyre. Pjesërisht, ngaqë pjesa më e madhe e njerëzve më tepër na lavdërojnë sesa na kritikojnë, ne e mbivlerësojmë vlerësimin e tyre dhe vetëvlerësimi ynë rritet.

5. *Vetja dhe kultura*

Për disa njerëz, veçanërisht në vendet perëndimore, individualizmi ka epërsi. **(Individualizëm - koncepti i dhënies përparësi qëllimit vetjak dhe jo qëllimit të grupit).** Me fjalë të tjera, përcaktimi i identitetit si meritë personale dhe jo si identifikim me grupin.

Për të dashur të tjerët, në fillim duhet të duam veten tonë. *Individualizmi zhvillohet kur njerëzit hasin begati, lëvizje, urbanizëm, masmedia.*

Kulturat e Azisë, Afrikës dhe Amerikës Qendrore dhe Jugore mendojnë se vlerë më të madhe ka kolektivizmi. Ata edukojnë atë që quhet **subjekt i ndërvarur,** ku identiteti përcaktohet më tepër në lidhje me të tjerët.

Kolektivizmi zhvillohet kur njerëzit ndajnë kërcënimet e përbashkëta, siç është uria; kur familja është shumë e madhe në numër dhe atje ku jeta kërkon bashkëpunim. Perëndimorët u mahnitën kur panë tërmetin e vitit 1995 në Japoni, aziatikët nuk ranë në panik, ata zbatuan rregullat sikur të mos kishte ndodhur gjë.

6. *Shpjegimi i sjelljes sonë*

Kur shkaqet dhe përcaktimet nuk janë të qarta, shpjegimet tona për veten janë të gabuara. Faktorët që kanë ndikim të madh, i quajmë të parëndësishëm. Faktorët që kanë ndikim të vogël shpesh i perceptojmë si mjaft të rëndësishëm.

7. *Parashikimi i sjelljes sonë*

Njerëzit gabojnë kur parashikojnë sjelljen e tyre. Çiftet e fejuara parashikojnë jetëgjatësinë e marrëdhënies së tyre përmes syzeve ngjyrë rozë. Ata mendojnë se do të mbeten gjithnjë të dashuruar. Parashikimet më pak optimiste të prindërve dhe miqve të tyre janë më të vërteta.

8. *Parashikimi i ndjenjave*

Shumica e vendimeve të rëndësishme për jetën përfshijnë parashikimin e ndjenjave tona të ardhshme: Martesa do të japë kënaqësi të gjatë? Po profesioni, a do të jetë i këndshëm? Po pushimet?

Disa herë ne e dimë si do ta ndiejmë veten në rast se futemi dhe nuk e marrim provimin; në rast se fitojmë llotarinë apo relaksohemi duke vrapuar.

Kur jepen lajme të tmerrshme, njerëzit mësohen më thjesht se ç'mendojnë për to. Kur marrin vesh lajme të mira, ata nuk ndihen aq të gëzuar, sa kishin shpresuar.

9. *Dituria dhe zhgënjimi i vetanalizës*

Për një ngjarje të rëndësishme, intuita jonë shpeshherë është plotësisht e gabuar rreth asaj që ka ndikuar mbi ne dhe për atë që ndiejmë e do të bëjmë. *Ne nuk jemi në dijeni për shumicën e atyre që ndodhin në mendjen tonë.* Jemi më tepër në dijeni për rezultatet e të menduarit se sa për procesin e të menduarit.

Përmbledhje:

Elementet e konceptit tonë për un-in janë vetëskemat që drejtojnë procesin e informimit të varur nga vetja dhe vetet e mundshme, të cilat ëndërrojmë apo i kemi frikë.

Vetënjohja është e plasaritur. Shpesh nuk arrijmë të shpjegojmë pse sillemi në një mënyrë të caktuar.

Koncepti ynë për veten ndikon mbi sjelljen tonë

Vetefikasiteti

Vetefikasiteti është ndjenja e të qenit i aftë dhe efektiv. Njerëzit me ndjenja të forta vetefikasiteti janë më këmbëngulës, më pak të shqetësuar dhe më pak të stresuar.

Vetefikasiteti na drejton në krijimin e qëllimeve të vështira dhe në këmbëngulje, kur hasim vështirësi. *Përpjekje plus këmbëngulje baras rezultat.*

Vetefikasiteti, ashtu si dhe vetëpëlqimi, rritet me arritjet e vështira.

Shkalla e kontrollit

Shkalla e kontrollit është shkalla nëpërmjet së cilës njerëzit i perceptojnë rezultatet si të kontrolluara nga brenda; rezultatin pozitiv e shohin si rrjedhojë të mundimeve dhe veprimeve të tyre, apo të kontrolluar nga jashtë prej fatit apo forcave të jashtme.

"Unë nuk kam një jetë shoqërore", - iu ankua një dyzetvjeçar beqar terapistit. Ky e dëgjoi dhe i tha: "Shko në një mbrëmje vallëzimi"....Atje shumë gra vallëzuan me të. Kur u kthye, ai tha : "Unë thjesht pata fat".

Si mendoni ju? Njerëzit janë kapitenë të fatit apo viktima të rrethanave?

Optimistët kanë aftësi më të mëdha përmirësuese se pesimistët.

Virgjili, tek "Eneida" thotë: **"Ata munden, sepse besojnë se do t'ia dalin".**

Pashpresshmëria e mësuar kundër vetëkëmbënguljes

Pashpresshmëria është mungesa e shpresës dhe dorëzimi i njerëzve ose i kafshëve kur nuk arrijnë të ushtrojnë kontroll ndaj një efekti negativ të shpeshtë.

Qentë që mësohen se nuk mund t'u largohen goditjeve, kur janë të izoluar, zhvillojnë ndjenjën e pashpresshmërisë.

Njerëzit e dëshpëruar apo të shtypur bëhen pasivë, pasi mendojnë se përpjekjet e tyre nuk kanë asnjë efekt. Qentë e pashpresë dhe njerëzit e dëshpëruar vuajnë nga paraliza e vullnetit dhe apatia emocionale.

Shumë sëmundje janë të lidhura me ndjenjat e pashpresshmërisë dhe të mungesës së zgjedhjes.

Prirjet vetëshërbyese

Janë prirje për ta perceptuar veten në mënyrë të favorshme.

Është e pranuar gjerësisht se pjesa më e madhe e njerëzve vuajnë nga vetëpëlqimi i ulët; shumë njerëz e quajnë veten si të pavlerë dhe të padëshirueshëm. Shumë psikologë humanistë pohojnë: "Që të gjithë kemi koncepte inferioriteti. Ata që duket sikur nuk kanë koncepte të tilla thjesht shtiren".

Shpjegimi i ngjarjeve pozitive dhe negative

Kohë pas kohe, studiuesit kanë vënë re se njerëzit i pranojnë meritat kur u thuhet se kanë korrur sukses (mendojnë se suksesi ka ardhur nga aftësitë dhe mundi i tyre), por fajësojnë faktorët e jashtëm si shkaktar të dështimeve.

Situatat që kombinojnë aftësitë me fatin (lojërat, provimet, aplikimet për punë) janë të prirura për të përjetuar dukurinë: fituesit mund të mendojnë lehtë se suksesi vjen nga aftësitë e tyre, ndërkohë që humbësit fajësojnë fatin për humbjet e tyre. Në mënyrë të ngjashme, politikanët mendojnë se fitoret vijnë nga aftësitë e tyre, ndërsa humbjet nga faktorë që kalojnë cakun e kontrollit. Nuk duhet të habitemi që njerëzit vlerësojnë shpërndarjet e shpërblimeve, si ngritja e pagës apo pagim të pushimeve, kur marrin më tepër dhe jo më pak se të tjerët.

A mund të jemi më të mirë se mesatarja?

Prirjet vetëshërbyese shfaqen kur njerëzit e krahasojnë veten me të tjerët. Në çdo dimension, që është njëkohësisht subjektiv dhe shoqërisht i dëshirueshëm, shumica e njerëzve e shohin veten më të mirë se mesatarja. Kjo ndodh sidomos kur krahasohet vetja me njerëzit në përgjithësi dhe jo me një individ të njohur.

- Shumica e shoferëve, edhe ata që kanë qenë shtruar në spital për shkak aksidentesh, e quajnë veten më të aftë se shoferi mesatar.
- Shumica e njerëzve e quajnë veten më të zgjuar, më simpatikë dhe më pak të paragjykuar në komunitet se njeriu mesatar.
- Shumica e të rriturve mendojnë se i mbështetin prindërit e tyre të moshuar më tepër se njeriu mesatar.
- 66 për qind e njerëzve ndihen të rinj për moshën që kanë. Këto të kujtojnë anekdotën e Frojdit, ku burri i thotë të shoqes :"Nëse njeri prej nesh do të vdesë, unë do të shkojë të jetojë në Paris".
- Studentët kanë më tepër tendencën ta vlerësojnë veten mbi mesatare për sa i përket "zgjuarsisë".

Ne e mbështetim imazhin e vetes duke u dhënë rëndësi fushave ku e shprehim mirë veten.

"O Zot, na jep dëshirë për të pranuar me gëzim gjërat që nuk mund të ndryshohen, guxim për të ndryshuar gjërat që mund të ndryshohen dhe aftësinë për t'i dalluar ato nga njëra-tjetra".

Optimizmi jorealist

Optimizmi paraqet një afrim pozitiv në jetë. "Optimisti,- thotë Brauni,- shkon në dritare çdo mëngjes dhe thotë: Mirëmëngjes, o Zot! Pesimisti shkon në dritare dhe thotë: O zot i madh, qenka mëngjes". Shumica e njerëzve kanë një optimizëm realist për ngjarjet jetësore të ardhshme.

Por ekziston edhe *optimizmi iluziv* - shumica e çifteve kanë mendimin se dashuria e tyre do të jetë e gjatë. Në fakt, në kulturat individualiste, martesat e reja shpesh dështojnë. Në një analizë me 130 çifte të martuara mendonin se gjysma e martesave do të përfundonin me divorc, por asnjëri prej tyre nuk pranoi se do t'i ndodhte atij diçka e tillë.

Shpresa e bazuar në injorancë mund të zgjatë shumë, por, pa dyshim, bie një ditë. Është më tepër një ves sesa një virtyt.

Në krijimin e vetefikasitetit, në shëndet dhe në mirëqenie optimizmi, pa dyshim, e mund pesimizmin. Por një grimcë realizmi mund të na shpëtojë nga të këqijat e optimistit jorealist.

Mësimi: Suksesi në shkollë dhe në jetë ka nevojë për mjaft optimizëm për të mbajtur shpresën dhe mjaft pesimizëm për të motivuar shqetësimin (studenti i shqetësuar "bëhet copë" dhe arrin rezultat të lartë në provimin tjetër).

Efekti i konsensusit të rremë

Njerëzit kanë një tendencë të çuditshme për të përforcuar vetimazhin nëpërmjet nënvlerësimit të masës së të menduarit dhe veprimit të të tjerëve - dukuri kjo që quhet efekti i konsensusit të rremë - **është tendenca për të mbivlerësuar ngjashmërinë e opinioneve dhe sjelljet e padëshirueshme dhe të pasuksesshme të dikujt.**

Kur sillemi keq apo dështojmë në detyra, ne mendojmë se të tjerët reflektojnë dhe mendojnë si ne. "Unë e bëra këtë, po kështu veprojnë edhe të tjerët".

Konsensusi i rremë shfaqet kur nuk kemi shumë informacion, atëherë themi me vete: *"Të gjithë kështu bëjnë, përse të mos bëj edhe unë si ata."*

Motivimi i vetëvlerësimit

Burrat, kur flasin për punët e shtëpisë që kanë bërë, përdorin kujtesën e mirë të atyre që kanë bërë dhe kujtesën e dobët për ato që nuk kanë bërë.

Kur ballafaqohen me dështimin, njerëzit me vetëpëlqim të lartë i perceptojnë edhe të tjerët si dështakë, duke theksuar epërsinë tyre ndaj të tjerëve.

Për ruajtjen e vetëpëlqimit shkaktohen edhe grindje mes vëllezërve dhe motrave. Burrat me vëlla pak a shumë më të aftë, nuk shkojnë mirë me të; burrat me një vëlla po aq të aftë, kanë tendencë për të shkuar mirë me të.

Megjithëqë interesat e përbashkët janë të shëndetshme, *qëllimet e njëjta në karrierë mund të prodhojnë tension dhe xhelozi.*

Prirjet vetëshërbyese si përshtatëse

Prirjet vetëshërbyese dhe shfajësimet që i shoqërojnë, i mbrojnë njerëzit nga depresioni. **Njerëzit e depresuar nuk kanë iluzione.** Vetëvlerësimet e njerëzve të depresuar janë më të kujdesshme. *Njeriu i depresuar është i mërzitur, por është më i zgjuar.*

"Njerëzit flasin më tepër për ne, kur nuk jemi, sesa kur jemi". Paskal. "Unë e quaj fakt se, po qe se njerëzit do ta dinin se ç'thonë të tjerët për ta, nuk do të kishte katër miq në këtë botë". Paskal (1670).

Prirjet vetëshërbyese si keqpërshtatëse

Megjithëqë krenaria vetëshërbyese na mbron nga depresioni, disa herë ajo mund të jetë keqpërshtatëse. *Kur vetëpëlqimi i lartë i dikujt sfidohet nga kritikat dhe spekulimet e dikujt tjetër, rezultati është një tërbim i dhunshëm.*

"Kam bindjen, - thotë një muzikant, - se paraqitja është po aq e rëndësishme sa edhe muzika. Kam vënë re se kjo vlen për të gjitha

rastet - nuk ka rëndësi si janë njerëzit nga brenda, por si u paraqiten të tjerëve".

Mëkatet e të tjerëve janë para syve tanë; mëkatet tona i kemi pas shpine". Seneka.

Ekonomisti Adam Smith parashikoi se njerëzit do të mbivlerësonin mundësitë e tyre për fitim. "Ky fodullëk absurd në punën e tyre,- ka thënë ai,- vjen nga trillimet mendjemëdha që kanë njerëzit në aftësitë e tyre".

Përmbledhje:

Në kundërshtim me fodullëkun, të cilin e vuajnë shumë njerëz me vetëpëlqim të ulët dhe ndjenjë inferioriteti, psikologët socialë kanë zbuluar se njerëzit shfaqin prirje vetëshërbyese. Në jetën e përditshme, ne fajësojmë situatën për dështimet dhe i japim merita vetes kur korrim sukses. Ne e vlerësojmë veten mbi mesataren.

Duke pasur besim te vetja, ne shfaqim optimizëm jorealist rreth së ardhmes.

Vetëpëlqimi i mbron njerëzit nga depresioni.

Vetëparaqitja

Në situata jofamiljare, ne përpiqemi të lëmë përshtypje të mira.

Vetëparaqitja **është sjellja që lë mbresa te dikush apo krijon përshtypje të dëshiruara që i korrespondojnë bindjeve të dikujt.**

Prirja vetëmonitoruese ndeshet te njerëzit që udhëhiqen nga parimi: "Kam prirje të jem ashtu siç më duan të tjerët"; këta janë kameleonë. Kjo prirje drejtohet në rregullimin e paraqitjes për të lënë përshtypjen e dëshiruar.

Atyre që arrijnë rezultate të ulëta në vetëmonitorim, nuk u intereson shumë për atë se çfarë mendojnë të tjerët, ata flasin dhe veprojnë si ndiejnë dhe besojnë.

Prirja për të treguar modesti dhe optimizëm të përmbajtur është karakteristike për kulturat që vlerësojnë vetëpërmbajtjen: Kina dhe Japonia.

Imazhi i vetes që njerëzit shfaqin në publik mund të jetë i ndryshëm nga koncepti për veten që kanë përpunuar. Herë-herë njerëzit vendosin të modifikojnë ose të krijojnë një imazh të vetes për të bërë më të lehtë ndërveprimtarinë sociale ose për të arritur një objektiv të caktuar. Vetëparaqitja është procesi nëpërmjet të cilit njerëzit përpunojnë imazhin dhe sjelljen vetjake në mënyrë që të krijojnë përshtypje të caktuara te bashkëbiseduesit. Nga njëra anë është dëshira për t'u pëlqyer menjëherë bashkëbiseduesve, me qëllim fitimin e miratimit të tyre, nëpërmjet të cilit jemi në gjendje të ndikojmë në sjelljen e tyre.

Për sa i takon aftësisë së vetëparaqitjes, njerëzit janë të ndryshëm. Disa arrijnë me lehtësi të "futen" në situatat sociale, e dinë me saktësi si duhet të sillen, çfarë duhet të thonë dhe çfarë duhet të bëjnë me çdo njeri që takojnë. Ndërsa të tjerët mbeten vetvetja, pavarësisht nga situata ku gjenden; nuk janë të ndikuar nga normat sociale, të cilat rregullojnë situatat e ndryshme.

Modestia e rreme

Pa dyshim që njerëzit paraqesin një imazh të ndryshëm nga ai që përjetojnë. Shembulli më i qartë është modestia e rreme. "Modestia, - ka thënë Bejkoni, - është një nga artet e paraqitjes".

Modestia e rreme shfaqet edhe në përmbledhjet autobiografike të njerëzve të shquar. Në ceremonitë e ndarjes së çmimeve, fituesit falënderojnë të afërmit për mbështetjen që u kanë dhënë.

Për të vërtetuar këtë, në një eksperiment u thanë studentëve të shkruanin për përvojën e tyre më të suksesshme. Disave iu kërkua të shkruanin emrat dhe ta lexonin para të tjerëve. Këta shkruan edhe për njerëz të tjerë që i kishin ndihmuar. Ndërsa të tjerëve iu kërkua të mbeteshin anonimë. Asnjë nga këta nuk shkroi se në suksesin e tij



x NJOHJA E TË TJERËVE. GJYKIMI SHOQËROR

Fëmijët nuk lindin si anëtarë të shoqërisë, ata lindin të prirur ndaj bashkëjetesës dhe dalëngadalë bëhen anëtarë të shoqërisë. Në këtë këndvështrim, socializimi është tërësia e proceseve nëpërmjet të cilave çdo individ, i çdo brezi, bëhet anëtar i shoqërisë ku jeton.

Çdo fëmijë lind në një strukturë sociale ku ka të bëjë me persona që kujdesen për të. Ata që merren me mirërritjen dhe edukimin e fëmijëve janë ndërmjetës midis këtyre dhe botës sociale. Një ndër karakteristikat themelore të socializimit fillestar është se ai realizohet në një mjedis të ngarkuar me ndjenja pozitive. Lidhja emotive e fëmijëve me personat që merren me mirërritjen e tyre përbën një kusht vendimtar për të ardhmen e tyre si pjesëtarë të shoqërisë.

Marrëdhëniet nënë-fëmijë janë një model i papërsëritshëm ku realizohet socializimi parësor dhe e gjithë fusha e zhvillimit kognitiv dhe afektiv të fëmijës.

Krahas kësaj, theksojmë se identifikimi me njerëz të rëndësishëm përbën një kusht të nevojshëm që çdo fëmijë të njohë botën sociale dhe, në të njëjtën kohë, të njohë edhe veten si person të rëndësishëm për të rriturit që merren me të. Në këtë mënyrë, fëmijët kuptojnë se janë me të vërtetë ata që të rriturit duan. Kur fëmija thotë

"Unë jam Sabina", ajo afirmon se është e përshtatshme në botën sociale, në të cilën e identifikojnë - "Sabina".

Gjatë socializimit parësor vihet re progresi në përgjithësimin e roleve dhe të qëndrimeve të *të tjerëve*, në veçanti të babait, nënës dhe gjyshërve. Në funksion të kësaj, le t'i referohemi *procesit të ndërtimit të normave*. Po marrim një shembull : fëmija thyen gotën e ujit (për herë të parë në jetën e tij); mamaja e qorton (pak a shumë me dashuri). Në këtë rast, fëmija kujton skenën si "nëna u inatos". Në rast se e ëma do të reagojë në situata të njëjta gjithnjë në këtë mënyrë, fëmija e kupton që "mamaja do të inatoset kurdoherë që thyej gotën". Në qoftë se edhe personat e tjerë të rëndësishëm për të (babai, gjyshja etj.) sillen njësoj si nëna, tërësia e atyre që kërkojnë respektimin e normës rritet; hapi vendimtar hidhet kur fëmija shikon kur *të gjithë* janë kundër tij kur thyen gotën. Norma për të është : *"gota nuk duhet thyer".*

Çdo njeri përpiqet të njohë njerëzit që e rrethojnë, t'i kuptojë ata. Kjo është e nevojshme dhe e domosdoshme për të vendosur dhe për të ruajtur marrëdhënie të drejta. Njohja e të tjerëve bëhet jo vetëm me shpjegimin e sipërfaqshëm të sjelljes dhe veprimeve të tyre, por edhe me synimin dhe përpjekjet që të shpjegojmë arsyet e sjelljes së tyre. Për realizimin e kësaj, ne marrim informacion të shumtë për njerëzit që na interesojnë. Kështu, për shembull, në ditët e para të tetorit studentët presin të hyjë në auditor pedagogu i lëndës. Secili nga ata e sheh për herë të parë. Në fillim e gjykojnë nga pamja e jashtme, veshja, mosha, mënyra si komunikon, fjalët e para të tij etj. Në këtë mënyrë, mbi bazën e karakteristikave sipërfaqësore, ata formojnë përshtypjen fillestare për pedagogun e tyre. Në fund të leksionit, studenti mendon se është gati të japë një gjykim për pedagogun, të thotë nëse përshtypja fillestare ishte apo jo pranë së vërtetës.

Siç theksuam, për të njohur tjetrin ne mbledhim shumë informacion. Pa këtë informacion ne nuk do të ishim në gjendje të bëjmë perceptimin e tij. Lind pyetja : si e përcaktojmë se çfarë është e rëndësishme në gjithë atë informacion që kemi vjelë?

Në këtë proces njohës, secili nga ne ndërton ***skema*** për njerëzit dhe përvojën sociale. Falë këtyre skemave, ne ***sistemojmë informacionin që kemi në kujtesë,*** paraqesim në mendje rrugën si operon bota sociale, krijojmë një kornizë për të kategorizuar dhe për të interpretuar informacionin me skemat sociale. Ka skema për tipa të veçantë njerëzish. Kështu, skema e nënës përfshinë dashurinë, përkëdheljen, dhembshurinë, sakrifikimin e saj etj.

Skemat janë të dobishme se na ndihmojnë të ***bëjmë kategorizimin e informacionit.*** Skemat i përdorim gjithnjë që nuk kemi shumë informacion, kur nuk kemi shumë fakte konkrete, kur është i vështirë sistemimi i tyre dhe, si rrjedhojë, përcaktimi i tipit të njeriut që duam ta njohim në thellësi. Për të zgjidhur këtë problem, i biem shkurt duke përdorur skemat.

Gjithnjë që takojmë dikë kemi disa njohuri bazë për atë person, të cilin e quajmë ***person-skemë*** ose ***prototip.*** Këto skema përbëhen nga pjesë të zgjedhura informacioni, pjesët që na bëjnë më shumë përshtypje. Kështu, në rast se dikë e njohim si mashtrues, çdo informacion tjetër që do të marrim për atë do ta filtrojmë në këtë skemë (është mashtrues).

Skema është një teori lidhur me faktin se me çfarë është i ngjashëm një individ; kjo teori formon parashikimet tona lidhur me veprimet e këtij individi në situata të ndryshme. Skema e thjeshton veprimtarinë mendore për interpretimin e sjelljes së individit që na intereson.

Skemat ndikojnë edhe në kujtimet tona. Çdo njeri është i prirur të kujtojë ato trajta apo cilësi të individëve që lidhen me skemat tona. Kështu, për shembull, një polic na ndaloi në rrugë se nuk po ecnim mbi vijat e bardha. Pas kësaj ngjarjeje, ne gjithnjë e kujtojmë policin me uniformën karakteristike, autoritar, zbatues i ligjit dhe me cilësi të tjera që lidhen me skemën e policit. Skemat ndikojnë në mënyrën si e përpunojmë informacionin, si e organizojmë dhe si e kodojmë në kujtesën tonë. Pa skemat ne nuk do të kishim një lloj "harte mendore", e cila na tregon atë që është e rëndësishme dhe na kursen shumë kohë në përcaktimin e të tjerëve.

Skemat e rolit

Sociologët e përkufizojnë rolin social si një tërësi sjelljesh që priten që personi t'i realizojë kur të zërë një pozicion të caktuar në strukturën sociale. Atëherë, skema e rolit është struktura kognitive që organizon dijen rreth sjelljeve të parashikuara. Për shembull, ushtrimi i një profesioni e bën njeriun të bëjë për vete sjellje të caktuara rutinë, ku domethënia është kuptimi që skema korresponduese është aktivizuar. Kështu, në rast se një person më kërkon të zhvishem dhe më drejton pyetje krejtësisht personale, nuk do ta ndieja veten të shqetësuar ose të habitur se e di që ky person është mjek dhe, si pasojë, një skemë u aktivizua, sipas së cilës edhe kjo sjellje e çuditshme (zhveshja) rezulton të jetë e arsyeshme dhe e pranueshme.

Rolet fitohen me punë dhe përpjekje, por ka edhe role që mishërohen te njeriu që në çastin e lindjes dhe e shoqërojnë atë gjithë jetën; kemi të bëjmë me ***role*** të ashtuquajtura ***"të regjistruara",*** siç është roli seksual, raca, mosha etj. Përdorimi i skemave të rolit për kategorizimin dhe interpretimin e sjelljes së personave, pa dyshim që e bën më të lehtë jetën e subjektit perceptues, megjithëqë duhet t'u shmanget një sërë rreziqeve që shkaktohen nga thjeshtësimi i madh i realitetit social. Është tundim i fortë përdorimi i kategorive konceptuale për të përshkruar grupe njerëzish të bashkuar nga një rol social. Por kjo mund të sjellë edhe përshkrime jo plotësisht të sakta. Ja disa shembuj përshkrimesh të kategorive sociale të bazuara në aktivizimin e skemave të rolit. :"Femrat e urrejnë matematikën, ato janë sentimentale dhe qajnë me lehtësi"; "Negrit janë fantazistë, të dashuruar pas muzikës dhe e gëzojnë jetën", "Pleqtë janë grindavecë, janë pak të prirur ndaj ndryshimeve dhe shumë të lidhur pas zakoneve".

Skemat e ngjarjeve

Njerëzit lëvizin e veprojnë në një mjedis social bazuar në rregulla të miratuara. Të hipësh në furgon, të telefonosh, të rezervosh vend në një restorant ose hotel, të shkosh në teatër etj., janë veprimtari që bazohen në sekuenca të ngjarjeve që zhvillohen në

mënyrë rutine në konstekste situatash të përcaktuara saktë. Këto skema gjenerojnë përshkrimin si duhet të sillemi, ofrojnë tregues për sekuencat e aksionit për të arritur objektivin (vajtja te vendi ku nisen furgonët, të zbavitesh në teatër, të flesh në hotel etj.). Në këndvështrimin psikologjik është interesante të vëmë në dukje se këto skema veprojnë jashtë vetëdijes së personit – është fare e thjeshtë të marrësh në telefon, të hipësh në furgon, pa reflektuar se cilat janë strukturat e njohjes që veprojnë për programimin e aksioneve tona në situata specifike. Por, ia vlen të reflektojmë kalimthi sesa të rëndësishme janë ato. Ja, një shembull:

Në orën 13 Admiri futet në restorant dhe ulet në një tavolinë. Kamerieri i sjellë menynë. Admiri i hedh një vështrim të shpejtë gjellëve dhe zgjedh rosto me sallatë. Si mbaron së ngrëni, paguan dhe shkon përsëri në zyrë.

Kemi të bëjmë me një sekuencë klasike të ndodhive që bëhen në një mjedis të caktuar. Këto skema parashikojnë fazat që janë tipike për këto lloje vëprimtarish (hyrja në restorant, ulja, shikimi i menysë, zgjedhja e ushqimit, pagesa etj.) të cilat realizohen nga role të caktuara (klienti, kamerieri, arkëtari, kuzhinieri etj.).

Krahas shumë anëve pozitive, ***skemat kanë edhe anë negative,*** se shpesh mbushin me informacion jo të saktë diçka që nuk është e plotë në mendjen tonë. Po kështu, skemat janë mjaft rezistente ndaj ndryshimeve. Është në natyrën e njeriut të modelojë fakte që i përshtaten një skeme ekzistuese, sesa të pranojë që skema që ka ndërtuar është e gabuar, qoftë edhe kur i paraqiten fakte për këtë.

Skemat kanë nënkategorizime, një ndër këta është ***stereotipi.*** Stereotipi është një lloj skeme që i krijon opinionet dhe parashikimet për pjesëtarët e një grupi, vetëm mbi bazën e anëtarësisë së tyre në atë grup. Stereotipat shpeshherë janë të dëmshëm.

Stereotipat lidhen me kategoritë sociale dhe kategoritë etnike (në shumicën e rasteve pjesëtarët e etnive të tjera etiketohen sipas paragjykimeve që kemi). I tillë është edhe ***stereotipi i moshës***. Janë të shumtë njerëzit që pleqtë i konsiderojnë pasivë, të ngjedhur nga mendtë etj.

Një lloj tjetër është *stereotipi i lidhur me pjesëtarët e një grupi ku ne nuk bëjmë pjesë*. **Njerëzit janë të prirur t'i shohin jo me dashamirësi ata që nuk janë pjesëtarë të grupit të tyre** (grup, shoqatë, klasë, lagje, parti etj.).

Stereotipi i seksit, sipas këtij mashkulli, shihet si ambicioz, agresiv, kompetitiv, përshtatet më pak etj., ndërsa femra: e butë, adoptohet me lehtësi, është pasive etj.

Si e formojmë përshtypjen për njerëzit që na rrethojnë?

Le të supozojmë që bashkëbiseduesi juaj ju kërkon informacion për një njeri që ju e njihni mirë. Si do ta nisnit përshkrimin e tij? Cilat karakteristika quani më informuese? Si do t'i organizoni elementet e ndryshme në mënyrë që bashkëbiseduesi të fitojë një përshtypje pozitive? Siç shihet, kemi të bëjmë me veprimtari në të cilat është i përfshirë çdo ditë secili nga ne. Ai që e jep informacionin i drejtohet kujtesës, vazhdon me seleksionimin dhe integrimin e njohurive të fituara më parë dhe përfundon me zgjedhjen e modaliteteve gjuhësore nëpërmjet të cilave transmeton njohuritë e veta. Në këndvështrimin e atij që e merr mesazhin, mund të hipotezojmë se përshkrimi i marrë "përkthehet" në njësi konceptuale. Këto njësi ndërveprojnë me strukturën e njohjes. Edhe në rast se personi nuk është i pranishëm fizikisht, ky person i përshkruar është bërë një lloj "objekti material" për të cilin është e mundshme të flasësh mirë ose keq, të parashikohet në do të sillet në mënyrë të favorshme ose jo. Si realizohet ky proces kompleks?

I pari që na dha të kuptojmë dukuritë që kanë lidhje me atë që e jep dhe atë që e merr informacionin, ishte Ash. Ai u nis nga hipoteza se, perceptimi (ashtu si edhe perceptimi i një individi) është një proces konstruktiv, rezultatet e të cilit janë imediate nga strukturat e interpretimit që aktivizohen në trurin tonë. Mënyra si "shohim" një objekt të caktuar ose një element të një figure, varet nga konteksti ku ai është futur. Për shembull, elementi "*1*" që shohim në numrin *1978* është shumë i ngjashëm me atë që shohim në fjalën "*l*ule", ne u

atribuojmë këtyre elementeve domethënie të ndryshme, falë gjykimit të kontekstit ku secili është përfshirë.

Ash i bëri një analizë të thellë mënyrës me të cilën personat arrijnë të realizojnë përshtypjen e përgjithshme, duke u nisur nga informacionet që kanë të bëjnë me tipare specifike që përshkruajnë një individ. Kur psikologët socialë flasin për tipare, u referohen cilësive të qëndrueshme, që karakterizojnë një person (për shembull, "miqësor", "besëpak", "dembel" etj.). Ash argumentoi se ne e konceptojmë personin si njësi psikologjike dhe informacionet e ndryshme që zotërojmë për të, vijnë e kumtohen nga një bërthamë interpretuese njësuese. Për të demonstruar këtë dukuri, Ash krijoi një situatë eksperimentale, sa të thjeshtë, aq edhe bindëse: subjekteve u tha të lexonin një listë me tipare dhe të krijonin përshtypjen për personin e përshkruar. Grupit të parë (gjysmës së të eksperimentuarve) i tha që është fjala për një person inteligjent, i aftë, punëtor, *me shpirt të madh,* praktik dhe i vëmendshëm. Grupit të dytë i tha që është fjala për një person inteligjent, i aftë, punëtor, i *ftohtë*, praktik dhe i vëmendshëm. Nga përshtypjet e dy personaliteteve që eksperimentuesit krijuan, del në pah se modifikimi i thjeshtë i një tipari (person i ftohtë, person me shpirt të madh) përcakton diferencat sinjifikative të këtyre dy personave të përshkruar. Për shembull, inteligjenca e një personi me shpirt të madh u interpretua si "urtësi", ndërsa inteligjenca e një personi të ftohtë u interpretua si "racional, indiferent".

Çfarë thamë më sipër lidhur me formimin e përshtypjes për personin do të bënte të besonim se aktiviteti i individit që krijon këto përshtypje konsiston kryesisht në kombinimin në mënyra të ndryshme të elementeve të informacionit që disponon. Në jetën e çdo dite individët shfrytëzojnë informacione drejtpërdrejt disponibël, por që shpesh integrohen me informacionin që ata tashmë e zotërojnë. Për shembull, Bruneri përshkroi një veprimtari themelore të mendjes njerëzore, atë të ***"shkuarjes tej informacionit të dhënë".*** Sipas tij, njohja jonë e personave është e strukturuar nga parashikimet tona. Këto parashikime ndërtojnë një lloj teorie për të cilën nuk jemi gjithnjë të vetëdijshëm, por e përdorim çdo ditë kur dimë diçka dhe synojmë të imagjinojmë ose të shpjegojmë aspektet e tjera të personalitetit të tij. Për shembull, është gjerësisht e përhapur bindja se

tipare, si "miqësor", "besnik", janë bashkë; në rast se kjo është e vërtetë, atëherë ka gjasa që një person që përshkruhet si "miqësor", subjektet dalin në përfundimin se ai është edhe njeri i besueshëm.

Formimi i përshtypjes së përgjithshme realizohet nëpërmjet organizimit të informacionit nga ana e individit për individin tjetër. Në rast se grupit të parë të studentëve, para se të fillojë leksioni, do t'i themi se pedagogu që po presin, është njeri i ngrohtë, praktik, kritik, i vendosur dhe grupit të dytë se pedagogu që po presin, është tip i ftohtë, praktik dhe i vendosur (shihni me kujdes : i vetmi ndryshim në karakterizimin e pedagogut qëndron në fjalët : *i ngrohtë – i ftohtë),* pas leksionit do të vëmë re që studentët e grupit të parë kanë krijuar një opinion pozitiv për pedagogun, ndërsa studentët e grupit të dytë në opinion negativ, megjithëqë leksioni ishte i njëjtë për të dyja grupet. Ky eksperiment (i Kelej) mbahet si klasik për ilustrimin e këndvështrimit të hershëm të perceptimit të individit - **fokusimin në trajta të veçanta të personalitetit për të formuar një përshtypje të përgjithshme për atë.**

Lind pyetja : Si formohet përshtypja e përgjithshme? Çdo njeri e fokuson vëmendjen te disa *cilësi qendrore* për krijimin e përshtypjes së përgjithshme. Këto cilësi qendrore shërbejnë për të interpretuar informacionin që do të merret më vonë për të njëjtin individ. Kështu, për shembull, në shembullin e mësipërm, përshkrimi i pedagogut, si praktik apo i vendosur, interpretohet ndryshe kur në fillim ai është përshkruar si "i ngrohtë" dhe ndryshe kur është përshkruar si "i ftohtë". (Dy fjalët në thonjëza janë cilësi qendrore).

Përshtypja e parë

Përshtypja e parë ndikon fuqimisht për të formuar një mendim për tjetrin. Kur shohim për herë të parë një të rritur që nuk i kushton rëndësi pamjes së jashtme, kur shohim një femër të bukur dhe serioze, mendojmë se i rrituri është njeri i vrazhdë dhe bukuroshja është edhe inteligjente. Por, me kalimin e kohës, mësojmë se i moshuari është kompetent në një fushë të shkencës, ndërsa bukuroshja rezulton me një nivel mendor tepër të ulët. Është në natyrën e njeriut që, mbi bazën

e përshtypjes së parë, të krijojë një mendim për tjetrin. Si rrjedhojë, **përshtypja e parë mund të ndikojë për keq në marrëdhënet tona të ardhshme me tjetrin.**

Krahas kësaj të vërtete, është argumentuar shkencërisht edhe *efekti i referencës,* kur informacioni i mëvonshëm është më i besueshëm se informacioni i mëparshëm.

Efekti i referencës funksionon kur: a) njerëzit kërkojnë vlerësim të dytë (për tjetrin); informacioni i mëvonshëm merr rëndësi më të madhe se i mëparshmi; b) kalon një kohë relativisht e gjatë midis marrjes së informacionit të parë dhe informacionit të ri.

Përmbushja e profecisë vetjake

Përshtypja e parë e gabuar shoqërohet me efekte negative. Në rast se një njeri e konsiderojmë jomiqësor, sjellja jonë ndaj tij bën që ai të përgjigjet po në këtë mënyrë. Nëpërmjet sjelljes sonë nxitim sjelljen jomiqësore të tjetrit. Kur përshtypja jonë e parë e gabuar bëhet realitet, realizohet përmbushja e profecisë vetjake. Është e natyrshme që ndaj sjelljes sonë jomiqësore, tjetri nuk do të sillet miqësisht me ne. Në këtë kontekst, është i njohur *eksperimenti i telefonit* - disa burrave iu tregua fotografia e një femre të bukur, ndërsa disa të tjerëve i një të shëmtuare. Burrave iu tha se do të flisnin me telefon me gratë e fotografive. Të parët u shfaqën erotikë, folën miqësisht me gruan e bukur, ndërsa burrat e tjerë mbajtën qëndrim të kundërt me të parët. Vlerësimi i bisedave telefonike u bë nga gratë. Secili nga burrat në këtë eksperiment, duke u bazuar në fotografinë që kishte parë, u soll në mënyrë të tillë që edhe reagimi i femrave të ishte ai që ata prisnin. *Ajo u bë personi që ai priste të ishte.*

Mënyra dhe serioziteti si ne i shpjegojmë shkaqet e sjelljes të të tjerëve, ndikojnë fuqimisht në sjelljen tonë.

Proceset e atribuimit kauzal

Atribuimi kauzal, shkakor, është një mënyrë tjetër për të shkuar "tej informacionit të dhënë", kryesisht kur informacioni (që subjekti zotëron) është i papajtueshëm me skemat e veta personale ose sociale.

Shumë nga situatat sociale ku jemi pjesëmarrës aktivizojnë analizën kauzale të tipit të nënkuptuar dhe, për këtë, mund të mos jemi të vetëdijshëm. Në jetë ndeshemi me një mori situatash ku analiza kauzale bëhet me qëllim të caktuar, gjë që kërkon kohë dhe "lodhje mendore". Janë situatat ku gjërat nuk rrjedhin si duhet ose që të habitin, sepse nuk janë të parashikueshme. "Si ka mundësi që miku im më përshëndeti aq ftohtë sot në mëngjes?" Kjo është një "situatë klasike", e cila kërkon të vrasësh mendjen për të gjetur shkakun për atë sjellje të gjykuar si e befasishme. Cili do të ishte shpjegimi, cilat do të ishin pyetjet që do t'i drejtonim vetes në një situatë të tillë. Ja, disa shembuj : "ndoshta e kam fyer", " ndoshta është zgjuar me humor të keq" ose "ndoshta në diskutimin që bëmë mbrëmë, ai i ka keqkuptuar disa nga thëniet e mia". Cili është motivi kryesor që, përballë ndodhive jo të zakonshme, ose në pamje të parë të pashpjegueshme, nuk kufizohemi vetëm në njohjen e situatës, por kërkojmë shkakun që e ka prodhuar, që e ka shkaktuar? Motivi kryesor duket se qëndron në nevojën që kanë njerëzit për të parashikuar të ardhmen dhe të kontrollojnë ngjarjet. Çdo njeri duhet të kuptojë si shkojnë gjërat në rast se dëshiron të jetë në gjendje të ndikojë në rrjedhën e ngjarjeve.

Psikologu i parë që studioi këto dukuri, ishte Haideri. Sipas tij, kriteri themelor për interpretimin e sjelljes së dikujt konsiston në saktësimin e shkakut të sjelljes së personit (shkak i brendshëm) apo në mjedisin ku ndodhet (shkak i jashtëm) apo në të dy. Shkaku i brendshëm i sjelljes lidhet drejtpërdrejt me faktorët personalë, me motivimin ose aftësitë. Le të mendojmë që një student duhet të përgatitë një ese për seminarin e nesërm. Ne mund të imagjinojmë kombinime të mundshme të faktorëve të brendshëm si, për shembull, i mungon motivimi i mjaftueshëm për zgjidhjen e detyrës ose ai dëshiron ta shkruajë esenë, por nuk i ka aftësitë për ta realizuar këtë. Krahas faktorëve të brendshëm, duhet të kemi parasysh edhe faktorët e jashtëm, të cilët mund ta favorizojnë apo ta pengojnë zgjidhjen e detyrës. Në rast se kjo detyrë për studentin është shumë e thjeshtë, atij

do t'i duhet pak motivim dhe pak aftësi; në rast se detyra është e vështirë, niveli i motivimit dhe i aftësive të tij nuk do të jetë i mjaftueshëm. Po kështu, faktor i jashtëm në mosrealizimin e detyrës mund të jetë edhe mungesa e energjisë elektrike. Si përfundim, fakti që një person ka apo jo sukses në realizimin e një projekti varet nga vështirësia e detyrës (faktorë të jashtëm) si dhe nga forcat personale (faktorë të brendshëm).

Atribuimi i përgjegjësisë

Në shumë situata nuk mjafton vetëm të evidentohen faktorët që shkaktuan ngjarjen, por të evidentohet edhe përgjegjësia për ngjarjen që ndodhi. Dëgjojmë që një njeri ka vrarë komshiun, në këndvështrimin kauzal do t'i bënim pyetjen vetes "kush". Por edhe me dhënien përgjigje kësaj pyetjeje çështja mbetet ende e hapur. Komshiu u vra për pasojë të një fataliteti apo ishte vrasje e qëllimshme? Sipas Hajderit, është e mundshme të dallohen nivele të ndryshme të përgjegjësisë që përcaktojnë sa fajtor është personi për ngjarjen në fjalë.

Niveli më i hershëm është i *asociacimit*. Për shembull, mund të quhet përgjegjës për asocim ai që, duke mos vënë re humorin e keq të komshiut, nuk ndërhyri për ta ndihmuar apo për t'i dhënë kurajë; si rrjedhojë, në mënyrë të tërthortë, ai mundësoi vrasjen. Përgjegjësia *kauzale* është e atij që ndërmori aksionin që shkaktoi ndodhinë në fjalë (në rastin tonë vdekjen e komshiut) për të cilën nuk kishte qëllim ose aftësinë për ta parashikuar; kështu mund të mendohet për një aksident. I tillë është edhe rasti kur një gjuetar, në vend që të qëllojë kafshën, pa dashur qëllon shokun. Përgjegjësia është e *qëllimshme* kur sjellja e atij që realizon një akt është e vetëdijshme për pasojat që ai sjell. Së fundi, mund të konsiderohet *e justifikueshme* sjellja që, megjithëse shkakton pasoja negative, u manifestua si përgjigje e rrethanave specifike (për shembull, vrau dikë për të mos lejuar që ai ta vriste).

Gjykimi shoqëror

(Gjykim: formë e të menduarit logjik, me të cilin pohojmë ose mohojmë diçka për një a më shumë objekte, dukuri ose për vetitë e tyre). Gjykimi ynë për atë që bëjnë njerëzit dhe shtetet, varet nga shpjegimi që u japim veprimeve të tyre. Duke u mbështetur në shpjegimet tona, ne mund ta gjykojmë vrasjen e dikujt si vrasje, masakrim, vetëmbrojtje apo patriotizëm.

Duke u mbështetur në shpjegimet tona, veprimin miqësor të një tjetri e konsiderojmë si përkëdheli e menduar ose si përpjekje për të fituar simpatinë tonë.

Përfundimet që arrijmë lidhur me veprimet e të tjerëve, përcaktojnë reagimin tonë ndaj tyre dhe vendimet tona në lidhje me ata.

Nga sa thamë më sipër, si do t'u përgjigjeshit këtyre pyetjeve :

- Aksidenti i princeshës Diana – "Kush e kishte fajin"?
- Shtator 1983 BS rrëzoi avionin e linjës koreane, duke vrarë 269 vetë.
- Korrik 1988, kryqëzori amerikan në Gjirin Persik rrëzoi avionin e linjës ajrore iraniane duke vrarë 290 vetë.

Rusët e rrëzuan avionin se menduan se kaloi kufirin dhe ishte avion spiun? Amerikanët e rrëzuan se dyshuan se kishte raketa dhe do të qëllonte?

Teoria e atributit

Teoria e atributit analizon mënyrën e shpjegimit të sjelljes së njerëzve. Me anë të kësaj teorie njerëzit shpjegojnë sjelljen e të tjerëve në dy mënyra: a) duke bërë përgjegjëse dispozitat e brendshme dhe b)duke bërë përgjegjëse situatat, rrethanat e jashtme.

Dallimi midis shkaqeve të brendshme (dispozitave) dhe të jashtme (të situatës) disa herë të errëson, sepse situata e jashtme prodhon ndryshime të brendshme. Kur thuhet se një nxënës është i

frikësuar, është një mënyrë e shkurtër për të thënë që "shkolla i frikëson nxënësit". *Situatat veprojnë mbi dispozitat.*

Modeli i kovariacionit i Kelej

Në shumë situata individët ndeshen me shembuj të ndryshëm të së njëjtës ndodhi ose të ndodhive të ngjashme. Le të supozojmë se kemi të bëjmë me këtë ngjarje : një student mendon se kupton fare pak nga ato që shpjegon pedagogu X. Studenti është i shqetësuar dhe kërkon të gjejë shkakun përse ndodh kjo. Sipas Kelej, personat, që përjetojnë situata të ngjashme me atë që treguam më sipër, vlerësojnë informacionin që ka të bëjë me kovariacionin (**Parimi i kovariacionit - një efekt i atribuohet një situate që është e pranishme kur efekti është i pranishëm)** në tri dimensione, të cilat janë:

- ***Dallimi*** – është pedagogu i vetëm që shpjegimin e tij thuajse nuk e kuptoj, ndërsa leksionet e pedagogëve të tjerë i kuptoj fare mirë? Po në të kaluarën më ka ndodhur të përjetojë të njëjtën situatë edhe me pedagogë të tjerë?
- ***Qëndrueshmëria*** - më ka ndodhur gjithnjë që ta kuptoj pak pedagogun X apo kjo ndodhi vetëm në leksionin e sotëm?
- ***Miratimi*** - edhe studentët e tjerë nuk e kuptojnë shpjegimin e pedagogut X?

Kërkimet eksperimentale që janë bërë për të vënë në provë modelin e kovariacionit të Kelej vërtetuan parashikimin e kënaqshëm – dimensioni i dallimit, i qëndrueshmërisë dhe i miratimit, janë rezultate të rëndësishme në prodhimin e atributeve kauzale.

Gabimi themelor i atributit

Sjellja e individëve është fryt i një kompleksi kombinimesh të faktorëve situativë dhe të dispozitave personale. Le të mendojmë një atlet që me provën e parë arrin të bëhet rekordmen; cilët janë faktorët që bënë të mundshëm këtë arritje të madhe? Është e kuptueshme se kur atleti nuk ka formën ideale, nuk përqendrohet si duhet, në rast se nuk jeton i tëri me provën që do të ndërmarrë, suksesi nuk mund të

arrihet. Por edhe kur të gjitha këto dispozita personale ai i ka, ai do të bëhet rekordmen vetëm në rastin kur në të njëjtën kohë do të realizohen edhe faktorët e mjedisit që favorizojnë paraqitjen e mirë të tij. Ndërmjet këtyre faktorëve përmendim: mungesën e fryrjes së erës përballë, këpucët e tij të jenë enkas për garën, dieta e mbajtur prej tij të ketë qenë korrekte etj. Kur ne vrojtojmë dhe vlerësojmë sjelljen e personave që na rrethojnë, kemi prirjen që sjelljen e tyre t'ua atribuojmë më tepër dispozitave që zotërojnë se situatës, përdorim konceptin *gabimi themelor i atributit;* me fjalë të tjera, nënvlerësojnë ndikimin e faktorëve të situatës dhe mbivlerësojnë rolin e faktorëve të brendshëm.

Mësimi më i rëndësishëm i psikologjisë sociale është ndikimi që kemi nga mjedisi shoqëror

Në çdo çast, gjendja jonë e brendshme dhe ajo që themi e bëjmë, varen nga situata dhe ajo që i sjellim situatës.

Kur shpjegojmë sjelljen e dikujt, ne nënvlerësojmë situatën dhe mbivlerësojmë shkallën e pasqyrimit të tipareve dhe të qëndrimeve të individit.

Mosmarrja parasysh e situatës quhet gabimi themelor i atributit – është tendenca që kanë vëzhguesit për të nënvlerësuar ndikimet e situatës dhe për të mbivlerësuar ndikimet e dispozitave mbi sjelljen. Gabimi themelor i atributit shfaqet në shkallë më të gjerë kur i shërben interesit tonë.

Ne kemi prirjen për të menduar se të tjerët janë ashtu siç shfaqen. Ju kujtohet Hirushja – në mbrëmje me princin dhe në shtëpi me njerkën. Ne kryejmë gabimin themelor të atributit kur shpjegojmë sjelljen e të tjerëve. Ndërsa ne, shpesh e shpjegojmë sjelljen tonë sipas situatës, duke i quajtur të tjerët përgjegjës për sjelljen tonë. Kur bëhet fjalë për sjelljen tonë, ne zakonisht përdorim folje që përshkruajnë veprimet dhe reagimet tona : "Unë u mërzita, sepse..."; kur e kemi fjalën për dikë tjetër, ne e përshkruajmë atë : "Ai është i mbrapshtë".

Ndryshimet mes kulturave

Edhe kulturat ndikojnë në gabimin themelor të atributit. Bota perëndimore kërkon nga njerëzit që të mendojnë se është individi dhe jo situata që ndikon mbi sjelljen - "me dispozitën dhe qëndrimin e duhur, gjithsecili mund të kapërcejë çdo problem".

Në kulturat kolektiviste, rrallëherë ndodh që njerëzit t'i perceptojnë të tjerët sipas dispozitave personale.

Sa themelor është gabimi kryesor i atributit?

Shumë thonë se një prirje atributi duhet marrë si e vërtetë. *Situatat përfshijnë detyrime të qarta (kur jemi në kishë, në një intervistë për punë etj).*

Atribuimi i sjelljes mbi dispozitat dhe jo mbi situatën krijon dëmtim. "Shumica e njerëzve të varfër nuk janë përtacë...Ata marrin autobusin e mëngjesit...Ata rritin fëmijët e të tjerëve...Ata pastrojnë rrugët. Jo, jo, ata nuk janë përtacë" – Atë Xhesi.

Pse e studiojmë gabimin themelor të atributit

Vazhdojmë të "merremi me gabimet dhe huqet e mendimit shoqëror". Një student tha : "Psikologët socialë nxjerrin rezultate duke bërë lojëra magjie me njerëzit". Por, eksperimentet në psikologjinë sociale nuk zhvillohen për të treguar sa "budallenj jemi ne, të vdekshmit", por për të treguar si mendojmë ne për veten dhe për të tjerët.

- Nëse aftësia jonë për iluzion dhe vetëmashtrim është shokuese, mos harroni se mënyrat si mendojmë ne përgjithësisht janë përshtatëse.
- Arsyeja për t'u përqendruar mbi prirjet që pushtojnë mendimin tonë është se ne jemi të pavetëdijshëm për to. Është kjo arsyeja që letërsia botërore shpesh portretizon krenarinë dhe në pak raste dështimet njerëzore. Që të përforcojmë arsyetimin tonë shoqëror ne duhet të zhvillojmë aftësitë tona për mendim kritik.

Përmbledhje :

Në shpjegimin e sjelljes së të tjerëve ne kryejmë gabimin themelor të atributit - i quajtur edhe prirja e përkatësisë. Vlerësojmë kaq shumë tiparet dhe qëndrimet e brendshme, saqë nuk marrim parasysh detyrimet e situatës, edhe kur këto janë të dukshme.

Njerëzit nuk janë objekte pa shpirt; kështu, kur një individ vepron, ne nuk marrim parasysh erërat e situatës, por mendojmë për shtysa të brendshme. Ne jemi më të ndjeshëm ndaj ndikimeve të situatës mbi veten tonë.

Ndërtimi i interpretimeve dhe i kujtimeve

Parakoncepti ynë prin mënyrën e perceptimit dhe të interpretimit të informacionit. **Ne nuk i përgjigjemi realitetit ashtu siç është, por ashtu siç e ndërtojmë ne. Ashtu siç jam, ashtu shoh.**

Edhe një stimul i thjeshtë mund të godasë në mënyrë të ndryshme dy individë. Të thuash se X është kryeministër i shkëlqyer i Shqipërisë, është një e vërtetë e madhe për një simpatizant të tij, por është një prirje e gabuar për dikë që e sheh me përçmim. Admiruesit e sportit mendojnë se arbitri mban gjithmonë anën e skuadrës kundërshtare.

Kur keni një bindje, ajo ndikon mbi mënyrën e perceptimit të informacionit që lidhet me të. Kur e shihni një grup si të rrezikshëm, ju i interpretoni veprimet e tij si të dyshimta dhe të rrezikshme.

Njerëzit janë më pak kritikë ndaj informacionit që mbështet përfundimin e tyre të parapëlqyer.

Parakoncepti lëkund edhe shkencëtarët. Ka një realitet objektiv përjashta, por ne e shohim atë nëpërmjet syzeve të bindjeve, qëndrimeve dhe vlerave tona. Kjo është një arsye për bindjet tona, të cilat i japin formë interpretimit tonë për gjithçka tjetër. *Ka një*

realitet të tërë përjashta, po kuptimi ynë për të ndërtohet brenda mendjes.

Është shumë e vështirë t'i heqësh vlerën një mashtrimi, pasi individi krijon bindjen se ka diçka racionale në të. Ruajtja e bindjes është dukuria që tregon se një bindje mund t'i mbijetojë çdo dëshmie që hedh poshtë lindjen e saj. Për të ndryshuar një bindje duhet një dëshmi më e madhe sesa për ta krijuar një të tillë.

A ka ndonjë mënyrë për të ndaluar ruajtjen e bindjes? Ka një çelës shumë të thjeshtë - shpjegimi i së kundërtës.

Ndërtimi i kujtimeve

A jeni dakord që - "Kujtesa mund të quhet një shportë në mendjen tonë, në të cilën depozitojmë materiale dhe prej së cilës marrim materiale nëse është e nevojshme. Rastësisht diçka humbet nga shporta dhe ne themi se harrojmë".

Kërkimet psikologjike kanë vërtetuar të kundërtën. Shumica e kujtimeve nuk janë kopje të përvojave që qëndrojnë të depozituara në bankën e kujtesës. Mund të themi se ne ndërtojmë kujtime dhe i largojmë ato, pasi kujtimi kërkon arsyetim në retrospektivë. Ato nxjerrin atë që mund të ketë qenë dhe japin atë që ne besojmë dhe dimë. *Kujtesa nuk është si të lexosh një libër; kujtesa është si të shkruash një libër nëpërmjet fragmenteve të shkëputura".*

Në kërkim të së vërtetës, mendja krijon diçka të rreme.

Rindërtimi i qëndrimeve të kaluara

"Një njeri nuk duhet të turpërohet të thotë se ka gabuar, gjë që është një mënyrë për të thënë se sot është më i zgjuar se dje".

Njerëzit paraqesin një retrospektivë të mrekullueshme – ata i kujtojnë ngjarjet më bukura se ç'ishin në të vërtetë.

"Sa më të këqija të jenë mendimet për partnerin, aq më të këqija janë kujtimet tuaja dhe kjo tregon se ju keni qëndrime të këqija".

"Vetëpëlqimi luan lojëra të neveritshme me kujtesën tonë".

"Të gjithë ne kemi "***sedër totalitare***", e cila rishikon të kaluarën në mënyrë të tillë që të kënaqë pikëpamjet e së tashmes".

Ata që marrin pjesë në programe vetëpërmirësimi shfaqin një përmirësim modest në krahasim me mesataren. Ata mendojnë: "Mbase nuk jam i përkryer, por kam qenë më keq përpara; kjo më bëri shumë mirë mua".

Rindërtimi i përvojave tona

Efekti i keqinformimit - vendosja e informacionit të gabuar në kujtesën e një individi lidhur me një ngjarje ku ka qenë dëshmitar i saj dhe ka marrë informacion të gabuar lidhur me të.

Në ndërtimin e kujtesës, ne përdorim në mënyrë të pandërgjegjshme bindjet tona për mbushjen e vrimave, kështu organizojmë fragmente nga e kaluara jonë në një histori bindëse.

Ne mund t'i mendojmë kujtimet si të depozituara në një rrjet bashkëlidhjesh. Për të tërhequr një kujtim, na duhet të aktivizojmë fijet që çojnë atje, proces ky që quhet ***mbushje;*** mbushja është aktivizimi i bashkëlidhjeve të veçanta në kujtesë.

Gjykimet tona shoqërore janë një përzierje vëzhgimi e shprese, qëllimi dhe pasioni.

Përmbledhje :

Parakonceptet ndikojnë fuqishëm në mënyrën e interpretimit dhe kujtimit të ngjarjeve. Paragjykimet e njerëzve kanë ndikim në mënyrën e perceptimit dhe të interpretimit të informacionit. Eksperimentet tregojnë se prirjet tona të perceptimit dhe të interpretimit të ngjarjes para dhënies së informacionit ndryshojnë me ato pas dhënies, por ne e mohojmë këtë.

Gjykimi i të tjerëve

Mekanizmat tanë njohës janë të vlefshëm dhe përshtatës, por të prekshëm nga gabimi. Psikologjia sociale ka hedhur dritë mbi mënyrën e formimit të gjykimeve. Çfarë kanë zbuluar studimet për *mrekullitë dhe gabimet e intuitës shoqërore?* **(Intuita është të kuptuarit e menjëhershëm të një raporti real ose logjik. Është aftësia e njeriut për të njohur dhe për të kuptuar realitetin objektiv pa ndërmjetësinë e arsyetimit, në bazë të përvojës dhe dijeve të fituara më parë".**

Ne duhet të dëgjojmë parandjenjat tona. Tre shekuj më parë, Paskali, filozof dhe matematikan, tha : "Zemra ka arsyet e veta". Ai e kishte mirë, por, *ne kemi kufizime në njohjen e asaj që ndodh brenda trurit tonë.* Mendimi ynë është pjesërisht i kontrolluar (i paramenduar dhe i ndërgjegjshëm) dhe pjesërisht automatik (i pamundimshëm dhe i pavetëdijshëm).

- Skemat – shembujt mendorë - në mënyrë automatike dhe intuitive drejtojnë perceptimin dhe interpretimin e përvojave sociale. Nëse dëgjojmë një që flet për sektet fetare, kjo varet jo vetëm nga fjalët e thëna, por edhe nga interpretimi automatik i tingujve.
- Reagimet emocionale janë shpesh të menjëhershme dhe nuk lënë vend për mendim të paramenduar.
- Megjithëse reagimet tona intuitive nuk përfillin logjikën, ato mund të jenë përsëri përshtatëse. Njerëzit mund ta bëjnë në mënyrë intuitive zgjidhjen e një problemi.
- *Nëse intuita është njohje e menjëhershme, pa marrë parasysh analizat, perceptimi është një intuitë e shkëlqyer. Disa herë, intuitivisht, ne ndiejmë atë që nuk e shpjegojmë dot.*

Mbibesimi për gjykimet

Sistemi ynë njohës administron një sasi të madhe informacioni në mënyrë efikase dhe automatike, në saje të gjykimeve mahnitëse intuitive. Por efikasiteti ynë përshtatës ka një pikë të dobët; kur ne interpretojmë përvojat tona dhe krijojmë kujtime, *gjykimi ynë intuitiv shpesh gabon.* Mendjemadhësia jonë intelektuale, kur është fjala për gjykimin e njohurisë së kaluar ("E dija që në fillim"), përhapet në vlerësimin e njohjes së tanishme.

Dukuria e mbibesimit – është prirja për të qenë më besues, është mbivlerësimi i saktësisë së bindjeve.

Studentët, duke pasur besim te vetja, nënvlerësojnë kohën që u duhet për t'u përgatitur për provimin.

Mbibesimi i njerëzve me pushtet është shkatërrimtar...Hitleri, Xhonsoni në Vietnam, Sadam Hyseini, Enver Hoxha...

Kur njerëzit mendojnë se një ide mund të jetë e vërtetë, ajo fillon të duket e vërtetë.

Informacioni themelor

Gabimi i informacionit themelor – duke u përqendruar tek individi specifik mund të marrim informacion për popullatën e përgjithshme së cilës i përket individi, por nuk arrijmë të perceptojmë të vërtetën. Përshtypja jonë për një grup ka prirje për t'u ndikuar nga pjesëtarët e tij. Kur një amerikan vrau një norvegjez, në Norvegji pati një lëvizje të tërë për të shporrur amerikanët. Allporti thoshte : "Kur na jepet një gisht informacion, ne bëjmë përgjithësime të mëdha sa një govatë".

Njerëzit janë të ngadaltë në zbulimin e një të vërtete të përgjithshme nga një rast i veçantë, por janë shumë të aftë të përgjithësojnë një të vërtetë nga një rast i veçantë.

Mendimi iluziv

Ndikim tjetër në mendimin tonë të përditshëm është kërkimi për rregull në ngjarje të zakonshme. Njerëzit nuk shohin vetëm atë që presin, por edhe bashkëlidhjen që duan të shohin.

Iluzioni i kontrollit – është perceptimi i ngjarjeve të pakontrollueshme, të cilat quhen nga individi më të kontrollueshme se ç'janë në të vërtetë: *Ideja se ngjarjet e fatit ndodhen nën ndikimin*

tonë. Njerëzit veprojnë sikur janë në gjendje të parashikojnë dhe të kontrollojnë fatin.

Jeta ka treguar se, kur çdo gjë shkon shkëlqyeshëm, diçka do të shkojë keq dhe, kur jeta na jep goditje të tmerrshme, ne mund të shohim përpara për një të ardhme më të mirë.

Gjendja shpirtërore dhe gjykimi

Gjendja jonë shpirtërore ndikon mbi gjykimin tonë. Njerëzit e lumtur janë shumë energjikë, janë më të besueshëm, më dashamirës dhe më të ndjeshëm. Njerëzit e lumtur e tolerojnë më tepër dështimin, janë më dashamirës dhe falin më lehtë.

Njerëzit e mërzitur shohin më tepër anën e zymtë të gjërave dhe parapëlqejnë njerëz, histori, filma dhe muzikë më pak të gëzueshme.

Kur ne mërzitemi, hiqen syzet ngjyrë rozë dhe vendosen ato të errëta. Sjellja e të tjerëve na duket më djallëzore. Në gjendje shpirtërore të trazuar ne kemi më tepër mendime depresuese.

Sa më shumë të mendohemi, aq më shumë mendimi ynë ndikohet nga gjendja shpirtërore.

Përmbledhje:

Mendja ka aftësi të çuditshme për administrimin e informacionit. Ne kemi një aftësi të madhe për mendimin automatik, efikas dhe intuitiv. Efikasiteti ynë njohës, megjithëse është përshtatës, shpesh bën gabime.

Në fillim ne mbivlerësojmë gjykimet tona. Kjo dukuri "mbibesimi" buron nga lehtësia e madhe që kemi për të gjykuar se e kemi drejt dhe jo se e kemi gabim. Njerëzit janë më të prirur për të kërkuar informacion që mbështet bindjet e tyre dhe jo informacion që i rrëzon ato.

Gjendjet shpirtërore ndikojnë mbi gjykimin tonë.

Bindjet vetëpërmbushëse

Bindjet dhe gjykimet tona shoqërore ndikojnë në veprimet dhe ndjenjat tona.

Shumica e mësuesve perceptojnë aftësitë dhe arritjet e studentëve të tyre.

Ekziston hipoteza se problemet shkollore të nxënësve të prapambetur pasqyrojnë vlerësimet e ulëta të mësuesve të tyre. Por, parashikimet e ulëta nuk dënojnë një nxënës të aftë, ashtu si dhe parashikimet e larta nuk e kthejnë një nxënës të dobët në gjeni. Natyra njerëzore nuk është kaq elastike. Mësuesit shohin, buzëqeshin dhe përshëndetin më tepër "nxënësit me aftësi të larta".

Qëndrimi i klasës ndaj mësuesit duket se është po aq i rëndësishëm sa edhe qëndrimi i mësuesit ndaj klasës.

Marrja e asaj që duam nga të tjerët

Egërsia gjithnjë shkakton egërsi. Bindjet vetëpohuese shfaqen atje ku ka konflikt. Bindjet e gabuara mbi botën shoqërore i detyrojnë të tjerët ta vërtetojnë këtë parashikim.

Parashikimet ndikojnë edhe mbi sjelljen e fëmijëve. Nëse fëmijëve u përsëritet vazhdimisht se janë punëtorë dhe të sjellshëm (dhe jo që janë përtacë dhe të këqij) ata do të mësohen me etiketën që u është vënë.

Ashtu si edhe me çdo dukuri tjetër shoqërore, prirja për të vërtetuar parashikimet e të tjerëve ka një kufi. *Parashikimet shpesh i paraprijnë sjelljes, thjesht se ato janë më të përpikta.*

*

* *

Fuqitë tona të administrimit të informacionit janë të shkëlqyera për efikasitetin dhe përshtatjen e tyre, por mjaft të dobëta ndaj gabimeve të parashikueshme dhe paragjykimeve. Njerëzit janë aq të zgjuar sa kanë zbuluar kodin tonë gjenetik, kanë zbuluar kompjutera folës, kanë dërguar njerëz në hënë.

Me thjeshtësi të admirueshme, ne krijojmë dhe mbështetim bindje të rreme. Të drejtuar nga parakoncepti, vetëbesimi, perceptimi i bashkëlidhjeve dhe i kontrollit atje ku nuk ekziston, ne krijojmë bindjen tonë dhe ndikojmë që të tjerët ta vërtetojnë këtë.

Shpesh dështimet tona të përditshme janë pa pasoja, por nuk ndodh gjithmonë kështu. Përshtypjet, interpretimet dhe bindjet e gabuara mund të prodhojnë pasoja serioze.

Duket qartë se natyra njerëzore nuk ka ndryshuar në këta tre mijë vjet që kur psalmet thanë se "askush nuk mund t'i shohë gabimet e veta".

Kur i vidhni një njeriu iluzionet, atëherë i vidhni edhe lumturinë.

Njerëzit janë shumë të zgjuar, por përsëri janë krijesa që dështojnë. Ata kanë dinjitet, por jo aftësi perëndish.

Gjithmonë shkenca përfshin një ndërmjetësi mes intuitës dhe testimit rigoroz, ndërmjet krijimit dhe skepticizmit.

Për ta kuptuar jetën duhet të jemi kritikë, por jo cinikë; kureshtarë, por jo mashtrues; të hapur, por jo të varur nga të tjerët.



Sjellja dhe qëndrimi

Qëndrimi është proces mendor që përcakton përgjigjet aktuale dhe ato të mundshme të çdo individi në botën sociale. Kjo do të thotë që çdo qëndrim është gjithnjë i drejtuar drejt një objekti. Ky përkufizim nënvizon faktin se qëndrimi është fryt i shkëmbimit ndërmjet individit dhe mjedisit.

Shumë psikologë thonë: "Qëndrimi është një gjendje gatishmërie mendore dhe neurologjike, e krijuar gjatë përvojës, që ushtron ndikim drejtues në përgjigjet e individit ndaj gjithë njerëzve dhe situatave me të cilat ka të bëjë".

Në botën e industrializuar, industria e duhanit vret çdo vit rreth dy milionë konsumatorë të saj. Në SHBA duhani vret katërqind e njëzet mijë njerëz në vit –shifër kjo që kalon atë të vrasjeve, të vetëvrasjeve, të rasteve të SIDA-s, të aksidenteve automobilistike dhe abuzimeve me drogë dhe alkool. Megjithëse vetëvrasja e shpejtë është e ndaluar, vetëvrasja e ngadalshme me duhan nuk është e tillë.

Secili mund të bëjë pyetjen: Si mund të jenë aq të qetë drejtuesit e kompanive të duhanit? Sipas tyre, ata mbrojnë të drejtën e duhanxhinjve për të zgjedhur. "Njerëzit i bëjnë të gjitha llojet e gjërave për të shfaqur individualitetin e tyre dhe për të protestuar kundër shoqërisë. Duhani është një prej tyre dhe më i keqi", - thonë ata.

Fuqitë tona të administrimit të informacionit janë të shkëlqyera për efikasitetin dhe përshtatjen e tyre, por mjaft të dobëta ndaj gabimeve të parashikueshme dhe paragjykimeve. Njerëzit janë aq të zgjuar sa kanë zbuluar kodin tonë gjenetik, kanë zbuluar kompjutera folës, kanë dërguar njerëz në hënë.

Me thjeshtësi të admirueshme, ne krijojmë dhe mbështetim bindje të rreme. Të drejtuar nga parakoncepti, vetëbesimi, perceptimi i bashkëlidhjeve dhe i kontrollit atje ku nuk ekziston, ne krijojmë bindjen tonë dhe ndikojmë që të tjerët ta vërtetojnë këtë.

Shpesh dështimet tona të përditshme janë pa pasoja, por nuk ndodh gjithmonë kështu. Përshtypjet, interpretimet dhe bindjet e gabuara mund të prodhojnë pasoja serioze.

Duket qartë se natyra njerëzore nuk ka ndryshuar në këta tre mijë vjet që kur psalmet thanë se "askush nuk mund t'i shohë gabimet e veta".

Kur i vidhni një njeriu iluzionet, atëherë i vidhni edhe lumturinë.

Njerëzit janë shumë të zgjuar, por përsëri janë krijesa që dështojnë. Ata kanë dinjitet, por jo aftësi perëndish.

Gjithmonë shkenca përfshin një ndërmjetësi mes intuitës dhe testimit rigoroz, ndërmjet krijimit dhe skepticizmit.

Për ta kuptuar jetën duhet të jemi kritikë, por jo cinikë; kureshtarë, por jo mashtures; të hapur, por jo të varur nga të tjerët.



Sjellja dhe qëndrimi

Qëndrimi është proces mendor që përcakton përgjigjet aktuale dhe ato të mundshme të çdo individi në botën sociale. Kjo do të thotë që çdo qëndrim është gjithnjë i drejtuar drejt një objekti. Ky përkufizim nënvizon faktin se qëndrimi është fryt i shkëmbimit ndërmjet individit dhe mjedisit.

Shumë psikologë thonë: "Qëndrimi është një gjendje gatishmërie mendore dhe neurologjike, e krijuar gjatë përvojës, që ushtron ndikim drejtues në përgjigjet e individit ndaj gjithë njerëzve dhe situatave me të cilat ka të bëjë".

Në botën e industrializuar, industria e duhanit vret çdo vit rreth dy milionë konsumatorë të saj. Në SHBA duhani vret katërqind e njëzet mijë njerëz në vit –shifër kjo që kalon atë të vrasjeve, të vetëvrasjeve, të rasteve të SIDA-s, të aksidenteve automobilistike dhe abuzimeve me drogë dhe alkool. Megjithëse vetëvrasja e shpejtë është e ndaluar, vetëvrasja e ngadalshme me duhan nuk është e tillë.

Secili mund të bëjë pyetjen: Si mund të jenë aq të qetë drejtuesit e kompanive të duhanit? Sipas tyre, ata mbrojnë të drejtën e duhanxhinjve për të zgjedhur. "Njerëzit i bëjnë të gjitha llojet e gjërave për të shfaqur individualitetin e tyre dhe për të protestuar kundër shoqërisë. Duhani është një prej tyre dhe më i keqi", - thonë ata.

*** Qëndrim – predispozicion i mësuar që na udhëheq drejt një sjelljeje specifike; vlerësim i përgjithshëm për njerëzit; gatishmëri e personit, e formuar gjatë përvojës vetjake për të reaguar ndaj individit, objektit e situatës së caktuar, prirje e kultivuar që na shtyn drejt sjelljeve të caktuara.**

Qëndrimi është predispozitë e mësuar për të reaguar në mënyrë të favorshme ose jo ndaj një sendi a dukurie të veçantë.

Qëndrimi "fle" në formën e predispozicioneve të gatishmërisë për t'u aktivizuar. Qëndrimi aktivizohet kur lind qëllimi për t'u aktivizuar. Pasi del në pah qëllimi për ta aktivizuar qëndrimin, më pas shprehet sjellja e caktuar.

Komponent i rëndësishëm i qëndrimit është vlera ose morali i tij. Për shembull: "Pa punë jeta nuk ka asnjë kuptim, puna na gjallëron fizikisht e shpirtërisht. Secili duhet të ketë predispozicionin për të kërkuar punë".

Njerëzit kanë, mbajnë, qëndrime të ndryshme, për arsye se kanë vlera të ndryshme, besime (gjërat që ne u besojmë më shumë) të ndryshme.

Në funksion të qëndrimit evidentohen tri lloje përgjigjesh: ***përgjigjet kognitive***, të cilat ngërthejnë besimet, me fjalë të tjera, atributet pozitive dhe negative që përshkruajnë objektin e qëndrimit; ***përgjigjet afektive***, *që* bazohen në gjendjen shpirtërore që përjetohet në marrëdhënie me stimulin dhe ***përgjigjet biheivëriste*** *(sjellore)*, të cilat u korrespondojnë veprimeve apo qëllimeve ndaj një objekti.

Të tria llojet e përgjigjeve janë të afta të shprehin drejtimin – të favorshëm ose të kundërt – dhe intensitetin e qëndrimit. Kështu, le të marrim rastin kur objekt i qëndrimit është pirja e duhanit. *Besimet* e mundshme do të jenë : duhani u bën keq mushkërive, mpreh vëmendjen, të çlodh, ndot ajrin etj.; ndjenjat do të ishin : duhani të jep kënaqësi, të relakson, acaron personat që nuk e pinë etj.; *sjelljet* do të ishin: ndezja e cigares, zgjatja e paketës atij që po bisedon, fikja e cigares, lënia ose blerja e paketës së radhës. Secili nga këto elemente

përmban një vlerësim që shpreh nivele të ndryshme favorizuese ose jofavorizuese ndaj objektit që po flasim (duhanit).

Të kesh një qëndrim do të thotë të kesh një prirje të konsoliduar për të vlerësuar në mënyrë të favorshme ose të disfavorshme objektet e mjedisit social, siç janë: ngjarjet, grupet, ideologjitë, çështjet sociale, faktet politike etj. Çdo qëndrim ekziston *vetëm në marrëdhënie me diçka të jashtme* që ka të bëjë me stimulin, siç mund të jetë korrupsioni politik, reforma arsimore, incesti, dhuna në familje, figura morale e pedagogut etj.

Qëndrimet janë të rëndësishme se:

a) Janë prirje për të vlerësuar gjithnjë në të njëjtën mënyrë, pozitive ose negative, të njëjtin objekt.

b) Qëndrimet e çdo individi formohen gjatë procesit të socializimit si pasojë e ndikimit të mjedisit social. Grupet ku individi është pjesëmarrës, zhvillojnë norma dhe kërkojnë nga individi të veprojë në përputhje me to. Kjo lidhje individ-grup ngulmon te disa persona edhe në krijimin e qëndrimeve të papëlqyeshme dhe shoqërisht të papranueshme, siç është paragjykimi racor. Kërkesa, synimi për t'u ndier i integruar në mjedisin e grupit është shumë e fortë dhe, si pasojë, shumë persona pranojnë të marrin nga grupi edhe qëndrime për të cilat nuk janë të bindur, kur kjo i shërben identitetit social të tyre.

c) Qëndrimet luajnë një rol të rëndësishëm në përpunimin e informacionit që e ka zanafillën në kontekstin social. Qëndrimet organizojnë dhe rregullojnë kujtesën e veprimeve, të personave dhe të ngjarjeve, por kanë më tepër privilegjin për të ruajtur gjykimin vlerësues relativ. Siç shihet, qëndrimet kanë edhe *funksion njohës.*

d) Qëndrimet shërbejnë për të ruajtur dhe për të përmirësuar imazhin e vetes. Ato mund të kenë *funksionin e shprehjes së vlerave,* në qoftë se personat i përdorin për të manifestuar dhe për të mbrojtur parimet morale dhe qytetare në të cilat besojnë. Mund të kenë edhe *funksionin e vetëmbrojtjes,* kur personat zhvillojnë dhe mishërojnë ato qëndrime që i ndihmojnë të kontrollojnë ankthin e shkaktuar nga konflikte të brendshme. Ballafaqimi me persona të tjerë për nga

kombësia, raca dhe feja shpesh nxitin qëndrime mbrojtëse, të cilat i shërbejnë personit për të shprehur frikën ose agresivitetin.

e) Qëndrimet ndikojnë sjelljen sociale. Në jetën e përditshme nuk është i rrallë konstatimi i mospërputhjes midis qëndrimit dhe sjelljes. Kjo ndodh se sjellja sociale nuk rregullohet vetëm nga faktorët psikologjikë.

Së fundi, qëndrimi ka si karakteristikë thelbësore se është një "predispozicion për të vepruar në favor ose kundër një objekti social"; si i tillë, ai përbën një nismë të mirë për të bërë parashikime për sjelljen sociale të tjetrit.

Formimi i qëndrimit

Cilët janë faktorët psikologjikë dhe mjedisorë për formimin e qëndrimit, duke pasur gjithnjë parasysh që element thelbësor në këtë proces është shkëmbimi ndërmjet individit dhe mjedisit social të cilit i përket. Me këtë rast, përsëritim që me qëndrim kuptojmë gjithë elementet njohëse, afektive dhe prirjen për veprim; qëndrimi mund të jetë fryt i *përvojës së drejtpërdrejtë* ashtu dhe i *ndërmjetësisë së prindërve, i grupeve ku personi bën pjesë dhe i mjeteve të komunikimit masiv.*

Midis proceseve që kontribuojnë në formimin e komponentëve të qëndrimit theksojmë: përpunimin kognitiv të informacionit, reagimin emotiv, mekanizmat e kushtëzimit klasik dhe operues dhe kushtin e ekspozimit të thjeshtë të një stimuli. Ekspozimi i thjeshtë i një stimuli është dukuri mjaft e përhapur në jetën e përditshme. Kjo dukuri i referohet faktit që objektet, vendet dhe personat shpeshherë vlerësohen pozitivisht për të vetmin fakt se janë familjarë (të afërt) dhe, nga ana tjetër, shumë gjëra të reja bëhen ende më të pëlqyeshme me kalimin e kohës për shkak se familjarizohemi me to, siç ndodh me një këngë të re, me një teknologji të re etj. Psikologët kanë dalë në përfundimin se një person vendos kontakte të vazhdueshme me një stimul për arsye se rrit kënaqësinë e vet.

Shpeshherë stimujt gjykohen më të pëlqyeshëm për shkakun e thjeshtë të familjaritetit – si pasojë e përsëritjes të ekspozimit të

stimulit. Disa reklama që tërheqin me këmbëngulje vëmendjen e publikut për një produkt apo për një personazh, bazohen në parimin sipas të cilit familjarizimi rrit pranueshmërinë dhe pozitivitetin e elementeve të reja.

Kushtëzimi klasik është një mekanizëm i thjeshtë që shpjegon formimin e një qëndrimi pozitiv ose negativ. Kemi të bëjmë me kushtëzim klasik kur një stimul, fillimisht i privuar nga domethënia, bëhet i aftë të evokojë një përgjigje, pozitive ose negative, për faktin e vetëm se është përsëritur i asociuar me diçka që shkakton një reagim pozitiv ose negativ.

Kushtëzimi operues është një formë tjetër e të mësuarit për asociacim që mund të përcaktojë formimin e qëndrimit të ri. Ky tip kushtëzimi bazohet në parimin sipas të cilit në rast se një sjellje shpërblehet, kjo rrit probabilitetin që ajo të përsëritet, ndërsa kur sjellja ndëshkohet, probabiliteti për t'u përsëritur zvogëlohet. Të gjithë njerëzit veprojnë në mënyrë të tillë që të maksimalizojnë pasojat pozitive të veprimeve të tyre dhe të minimizojnë ato negative, duke përsëritur sjelljet që janë shpërblyer, duke formuar qëndrime që përputhen me këto sjellje. Kemi të bëjmë me lidhjen midis: sjelljes – shpërblimit – dhe qëndrimit.

Është normale të formohen bindje për realitetin fizik, si për shembull: zjarri të djeg, mjalti është i ëmbël, qelqi është i brishtë etj., nëpërmjet kontaktit të drejtpërdrejtë, ndërsa për stimuj me domethënie sociale, si për shembull: ngjarjet politike, çështjet sociale dhe ekonomike, tensionet ndërmjet grupeve etj., është e vështirë të kesh përvojë të drejtpërdrejtë. Qëndrimet e formuara nga përvoja personale janë të ndryshme dhe, në njëfarë mënyre, më të mira se ato të bazuara në supozimet dhe në rrjedhimet që ne nxjerrim nga ato (persona ose masmedia) që thonë. *Kur përvoja është e drejtpërdrejtë, qëndrimet janë më të qarta dhe të rrënjosura thellë* në mendjen e njerëzve, të cilët kanë më shumë besim te këto dhe i mbrojnë me më shumë vendosmëri nga kundërargumentet e mundshme.

Megjithëkëtë, *bindjet dhe opinionet e të tjerëve luajnë rol themelor në formimin e qëndrimeve tona.* Kjo vlen kryesisht për

çështjet e vlerave sociale (reforma në shëndetësi, dënimi me vdekje, financimi publik i partive etj.) ku realiteti përbën vetëm një komponent, komponent që nuk është më i rëndësishmi në përcaktimin e domethënies. Kështu, për shembull, në vendet e pazhvilluara ku aplikohet dënimi me vdekje, njerëzit ndahen pro dhe kundër dënimit me vdekje. Ky vlerësim i kundërt për të njëjtin objekt ekziston jo në funksion të karakteristikave të objektit (dënimit me vdekje), por se ekzistojnë grupe personash që pajtohen, si me opinionin favorizues, ashtu edhe me atë të kundërt; është ky *konsensus social që u jep realiteti qëndrimeve të ndryshme.*

Grupet e vogla, si: familja, klasa, auditori, grupi i miqve, kolegët e zyrës etj., ndikojnë fuqimisht në krijimin e normave dhe të vlerave sociale të individit. Individët e veçantë, nga ana e tyre, zhvillojnë qëndrimet e veta duke pasur parasysh qëndrimet e grupeve sociale ku bëjnë pjesë. Që të funksionojë dhe të ketë kohezivitet të lartë brendapërbrenda, çdo grup i vogël duhet të ushtrojë presion tek anëtarët e vet derisa këta të konfirmojnë dhe të pranojnë opinionet, qëndrimet dhe stilin e sjelljes së shumicës.

Si një pikë referimi të mundshme për formimin e qëndrimeve, përveç prindërve, shkollës dhe miqve, nuk mund të mos përmendim *masmedian.* Ajo është shumë informuese, por deri në cilën shkallë është formuese? Me fjalë të tjera, nuk ka asnjë dyshim që të gjithë, të vegjël e të rritur, jemi nën ndikimin e një orteku të madh informacioni, i cili pak kohë më parë nuk mund të përfytyrohej. Zhvillimi i masmedias solli pasurimin e madh të informacionit për të gjithë. Problemi qëndron në faktin që masmedia nganjëherë e përzgjedh informacionin duke ndjekur kriteret e përftimit politik dhe ekonomik që i shkon për shtat më tepër se interesat edukativë dhe kulturorë të spektatorëve dhe lexuesve të shtypit.

Qëndrimet formohen gjatë jetës, në gjithë hapësirat e saj. Çdo institucion na mëson qëndrimet e veta. *Kjo përbën përvojën e jashtme.* Përvoja vetjake na mëson vlerat e besimet vetjake.

Çdo qëndrim përfshin komponentin : a) *emocional,* b) *kognitiv (njohës)* dhe c) *biheivërist (sjellor).*

Qëndrimet kryejnë këto funksione :

- Konfirmimin e vlerave dhe të besimeve që kemi. Shprehja e vlerave, shfaqje e tyre, realizohet nëpërmjet veprimtarisë sonë.
- Funksionin përforcues.
- Mbrojtjen e egos personale. Kur njeriu punon dhe mbron qëndrimet e veta, edhe jeta shpirtërore e tij është më e mbrojtur.

Qëndrimet formohen në moshë të vogël dhe, si rregull, ruhen gjatë gjithë jetës. Në moshën e fëmijërisë ne marrim nga prindërit, më vonë nga mësuesit, shokët, miqtë, media përvoja sociale, me anë të të cilave mësojmë dhe përvetësojmë qëndrime e sjellje të përshtatshme.

A përcaktohet sjellja jonë nga qëndrimi?

Raporti midis qëndrimit dhe sjelljes

Për shumë kohë mendohej se sjellja sociale buronte nga qëndrimi; me fjalë të tjera, një qëndrim pozitiv ndaj një objekti do të shoqërohej me sjelljen favorizuese ndaj tij, dhe e kundërta.

Është verifikuar që qëndrimet që janë formuar nëpërmjet përvojës së drejtpërdrejtë me objektin, kanë aftësi më të madhe për të drejtuar sjelljen. Një qëndrim i fortë aktivizohet automatikisht përballë objektit. Ky automatizëm e rrit probabilitetin që qëndrimi të pasohet nga një sjellje koherente. Në një eksperiment subjekteve iu vu si detyrë të shprehnin qëndrimin e tyre lidhur me pjesëmarrjen në përvojat e psikologjisë; ata duhet të thoshin edhe në sa eksperimente kishin marrë pjesë dhe nëse kishin dëshirë të merrnin pjesë si vullnetarë edhe në të ardhmen. Rezultoi se bashkëlidhja midis qëndrimit favorizues ose të kundërt dhe synimit për të marrë pjesë ose jo në eksperimente ishte shumë më e fortë tek ata që kishin marrë pjesë më shumë herë në eksperimente; qëndrimi i tyre ndikonte fuqimisht mbi sjelljen.

Ndryshimi i qëndrimeve

Është në natyrën e njeriut të mos i ndryshojë qëndrimet. Kjo ndodh se: a) ajo që është e njohur dhe familjare nxit automatikisht reagime pozitive; b) qëndrimet e vjetra furnizojnë me motive afektive dhe kognitive, të cilat justifikojnë ruajtjen e pozicionit të vet; c) vlerësimet paraekzistuese ndikojnë interpretimin dhe vlerësimin e ngjarjeve të reja.

Në të njëjtën kohë, kompleksiteti i strukturës, koherenca ndërmjet komponentëve, ndërlidhja midis qëndrimeve të ndryshme dhe ekstremizmi i vlerësimit rritin vështirësinë e ndryshimit të qëndrimit.

Cila është lidhja midis asaj që jemi (brenda) dhe asaj që bëjmë (jashtë)? Supozimi kryesor ka qenë që bindjet dhe ndjenjat tona përcaktojnë sjelljen tonë publike. Pra, nëse duam të ndryshojmë mënyrën e veprimit të njerëzve, ne duhet të ndryshojmë zemrat dhe mendjet e tyre.

Të njohësh qëndrimet e njerëzve do të thotë të parashikosh veprimet e tyre. Por, në vitin 1964 Festingeri arriti në përfundimin se *ndryshimi i qëndrimit nuk ndryshon sjelljen.* Ai besonte se lidhja qëndrim-sjellje punon për së prapthi, me sjelljet tona si kalë dhe qëndrimet tona si qerre.

Ne jemi shumë të stërvitur dhe shumë të aftë për atë që bëjmë, por jo shumë të aftë për të bërë atë për të cilën kemi arsye. Qëndrimet e njerëzve ndaj kishës janë shumë pak të lidhura me praninë e tyre në kishë çdo të diel. Paralajmërimet për rrezikun e duhanit ndikojnë minimalisht te njerëzit që e konsumojnë atë.

Teza sipas së cilës qëndrimi përcakton veprimin u hodh poshtë gjatë viteve '60. Zbulimi habitës se ajo që thonë njerëzit ndryshon nga ajo që bëjnë, i nxiti psikologët të kërkonin. *E vërteta nuk është kurrë e qartë deri në kohën që del para nesh.*

Kur parashikohet sjellja nga qëndrimi?

Ndryshe nga mjeku që mat rrahjet e zemrës, psikologët socialë nuk marrin kurrë një lexim të drejtpërdrejtë të qëndrimeve.

Psikologët socialë kanë krijuar *metodën e naftësjellësit mashtrues*, që mashtron njerëzit duke i bërë të zbulojnë qëndrimet e tyre të veçanta. (Në fillim subjektet binden se një makinë mund të përdorë përgjigjet e tyre për të matur qëndrimet e brendshme. Më pas atyre u kërkohet të parashikojnë ato që lexon makina, duke i detyruar të nxjerrin në pah qëndrimet e tyre).

Të krahasuar me studentët që i ishin përgjigjur një pyetësori normal, ata që ishin vendosur mbi naftësjellësin mashtrues i pranuan bindjet e tyre më negative. Dukej sikur ata po mendonin: "Më mirë të them të vërtetën para se eksperimentuesi të zbulojë se unë nuk e njoh veten".

Ndikimet shoqërore janë aq të mëdha saqë mund t'i detyrojnë njerëzit të thyejnë bindjet e tyre më të thella. Përpara kryqëzimit të Jezusit, dishepulli i tij, Pjetri, mohoi që e njihte atë.

Në çdo rast, nuk është vetëm qëndrimi ynë i brendshëm që na drejton, por edhe situata në të cilën ndodhemi. Ndikimet e qëndrimit mbi sjelljen bëhen më të dukshme kur ne shohim sjelljen e njerëzve në përgjithësi dhe jo në veprime të izoluara.

Nga shumë studime të kryera rezultoi se qëndrimet nuk parashikonin sjelljen. Por **qëndrimi parashikon sjelljen kur është i lidhur drejtpërdrejt me situatën.**

Studime të mëtejshme vërtetuan se qëndrimet specifike të varura parashikonin sjelljen. Për shembull, qëndrimet ndaj kontraceptivëve parashikonin fuqishëm përdorimin e tyre.

Pamë dy kushte në të cilat qëndrimi parashikon sjelljen:

1. kur reduktojmë ndikimet e tjera mbi pohimet e qëndrimit dhe sjelljen dhe
2. kur qëndrimi është i lidhur në mënyrë specifike me sjelljen e vëzhguar.

Një qëndrim e parashikon më mirë sjelljen kur është i fuqishëm.

Kur veprojmë automatikisht, qëndrimi ynë qëndron i fjetur. Ne veprojmë në familje duke mos ditur se çfarë po bëjmë. Ky veprim "pa mend" është përshtatës. Na liron mendjen që të punojë për gjëra të tjera.

Nëse do të ishin në gjendje të mendonin për qëndrimet e tyre para se të vepronin, a do të ishin më të sinqertë njerëzit me vetveten?

Qëndrimet tona drejtojnë sjelljen tonë nëse mendojmë për to. Të gjithë thonë se kopja është moralisht e gabuar. Por a do ta ndiqnin ata këshillën e Shekspirit: "Të detyrosh tjetrin të jetë i sinqertë".

Përfundime :

Qëndrimi parashikon veprimin, kur :

- **ndikimet e tjera reduktohen;**
- **qëndrimi është specifik ndaj veprimit dhe**
- **qëndrimi është i fuqishëm, sepse diçka na kujton për këtë ose sepse e kemi fituar në mënyrë të tillë që e bën të fortë.**

Mos harroni: *Qëndrimet tona janë vendimtare për veprimet tona.*

Ka një lidhje mes asaj që jemi dhe asaj që bëjmë, edhe pse kjo lidhje është më e dobët nga sa e besojmë.

Si lidhen qëndrimet e brendshme me veprimet e jashtme? Qëndrimet dhe veprimet ushqejnë njëri-tjetrin. *Qëndrimet, zakonisht të përkufizuara, si ndjenja ndaj një objekti apo individi, shpesh janë parashikues të varfër të veprimeve. Për më tepër, ndryshimi i qëndrimeve të njerëzve nuk prodhon ndryshim të madh në sjelljen e tyre. Psikologët socialë punuan për të zbuluar pse ne nuk luajmë atë lojë për të cilën flasim.* Përgjigjja: *Pohimet tona për qëndrimet dhe sjelljet janë nën ndikimin e shumë faktorëve.*

Ka një lidhje mes asaj që mendojmë e ndiejmë dhe asaj që bëjmë, por në shumë situata ajo është më e dobët se e besojmë.

A përcaktohet qëndrimi nga veprimi?

Le t'i kthehemi idesë se *veprimi përcakton qëndrimin*. Është e vërtetë se shpesh sillemi sipas asaj që mendojmë, por është e vërtetë edhe se ne mendojmë sipas asaj që bëjmë. Le të japim një shembull që tregon se sjellja ndikon mbi qëndrimet.

- Sarën e hipnotizojnë dhe i kërkojnë të heq këpucët kur një libër të bjerë në dysheme. Më vonë, libri bie dhe Sara heq këpucët. Hipnotizuesi – Sara, pse i hoqe këpucët? – I kam këmbët e nxehta dhe të lodhura. *Veprimi prodhon idenë.* Qëndrimet tona pasojnë sjelljen tonë.

Luajtja e rolit

Fjala rol është huazuar nga teatri dhe, ashtu si në teatër, ka të bëjë me veprimet që priten nga një individ që zë një pozicion të caktuar shoqëror. Kur hyjmë në një rol shoqëror të ri, duhet të interpretojmë veprimet e tij. Javën e parë si student jeni përpjekur të silleni siç duhet, duke mënjanuar mënyrën e sjelljes në shkollën e mesme. Në të tilla raste jemi të vetëndërgjegjshëm.

Zimbardo, psikolog social, pyeste veten: *Brutaliteti i burgjeve* prodhohet nga të dënuarit e ligj dhe rojat keqdashëse? A e bëjnë njerëzit vendin të dhunshëm, apo është vendi që i bën njerëzit të dhunshëm?

Për t'i dhënë përgjigje kësaj pyetjeje, ai ndërmori një eksperiment me studentët e tij. Gjysma e të eksperimentuarve luajtën rolin e gardianëve dhe gjysma tjetër atë të të burgosurve, të veshur me rroba poshtëruese, ndërsa rojat me uniformë dhe shkopinj. Të dyja palët i përvetësuan shpejt rolet.

Rojat filluan të përçmonin të burgosurit dhe nisën të silleshin shumë egër me ta. Të burgosurit ranë poshtë, u rebeluan ose u bënë

apatikë. "Burgu, që kishim krijuar, - tha Zimbardo, - po na absorbonte si krijesa të realitetit të tij". Zimbardo *u detyrua ta ndërpriste eksperimentin* në ditën e gjashtë, nga dy javë që ishte planifikuar.

Mësimi më i thellë i roleve lidhet me mënyrën e përfshirjes së reales me jorealen (një rol artificial). Në një karrierë të re, si mësues, ushtar, biznesmen, ne luajmë një rol, i cili u jep formë qëndrimeve tona.

Fenomeni "këmbë në derë"

Eksperimentet kanë treguar se kur duam që njerëzit të na bëjnë një nder të madh, në fillim duhet t'i bindim të na bëjnë një nder të vogël. Kalifornianëve iu kërkua t'i lejonin të vendosnin në oborret e tyre një afishe të madhe : "Drejtoni makinën me kujdes". Vetëm 17 për qind pranuan. Pas pak ditësh shkuan përsëri dhe kërkuan të vendosnin një afishe të vogël :"Jini të kujdesshëm kur vozitni". 76 për qind pranuan.

Variacion i fenomenit "këmbë në derë" është edhe teknika e topit të ulët - një teknikë që i bind njerëzit për të pëlqyer diçka. Njerëzit që pajtohen me një propozim fillestar, do të pajtohen edhe kur propozuesi rrit piacën. Njerëzit që marrin vetëm propozimin përfundimtar kanë më pak prirje për t'u pajtuar me të. Këtë teknikë e përdorin kryesisht shitësit e automjeteve. Ka shumë dëshmi që tani blerësit shkojnë pas çmimeve të larta dhe jo pas objekteve që duken të bukura nga jashtë.

Përpara se të pajtoheni me kërkesën e tjetrit për t'i bërë një të mirë të vogël, mendoni për ato që do ta pasojnë.

Veprimet dhe qëndrimet e këqija

Parimi: *qëndrimet ndjekin sjelljen* funksionon edhe me veprimet më amorale. Veprimet e këqija heqin një copë të ndjesisë morale të autorit. Nuk është aq e vështirë të gjesh një individ që nuk është përulur asnjëherë përpara një tundimi, sesa të gjesh një individ që është përulur vetëm një herë.

Ne jo vetëm kemi prirje për të lënduar ata që nuk pëlqejmë, por edhe për të mos pëlqyer ata që lëndojmë. *Sa më shumë vepra të përbindshme bëhen, aq më e lehtë është. Ndërgjegjja ndryshon.*

Kjo vlen edhe për paragjykimet. Veprimet dhe qëndrimet ushqejnë njëri-tjetrin, disa herë deri në pikën e mpirjes morale.

Karakteri pasqyrohet në atë që bëjmë kur nuk na sheh njeri.

Sjelljet ndërracore dhe qëndrimet racore

Nëse veprimet morale ushqejnë qëndrime morale, a do të reduktohej paragjykimi racor nga sjelljet pozitive ndërracore? Nëse presim të ndryshojë zemra nëpërmjet propagandës dhe mësimit, do të duhet të presim gjatë për drejtësi racore. Por nëse legalizohen veprimet morale, tërthorazi ndikohet mbi qëndrimet. Kur amerikanët nisën të vepronin njëlloj, ata nisën të mendonin njëlloj.

"Ne nuk i duam shumë njerëzit për të mirat që na kanë bërë, por për të mirat që u kemi bërë". Tolstoi.

Lëvizjet shoqërore

Në vitet '30, për shumë gjermanë parakalimet dhe përshëndetja "Heil Itler" përfaqësonte një lidhje të brendshme mes sjelljes dhe bindjes. Duke qenë të ndaluar të thoshin atë që mendonin, ata u përpoqën të vendosnin ekuilibrin mendor, duke e detyruar veten në mënyrë të ndërgjegjshme për të besuar atë që thoshin.

Kjo praktikë nuk kufizohet vetëm në regjimet totalitare. Zakonet politike, përshëndetja e fëmijëve para flamurit, këndimi i himnit të SHBA-së para se të fillojë mësimi, bëhen që njerëzit të fitojnë një bindje private patriotizmi. ("Kur isha i vogël merrja pjesë në gërmime për t'u mbrojtur nga sulmet ajrore ruse. Pasi vepronim sikur të ishim nën sulmin rus, shumë prej nesh filluan t'ua kishin frikën rusëve". David Majer).

Shumë njerëz mendojnë se indoktrinimi më i madh vjen përmes pastrimit të mendjes, terminologji që përshkruan atë që u ndodhi të burgosurve amerikanë në luftën e Koresë, më 1950-n. Qindra të burgosur bashkëpunuan me kapësit e tyre. Njëzet vendosën të qëndronin atje edhe kur iu dha leja të ktheheshin në SHBA. Koreanët, me të burgosurit, fillonin gjithmonë me kërkesa të vogla për të arritur që ata të pranonin kërkesa më të rëndësishme.

Përmbledhje :

Bashkëlidhja qëndrim-veprim punon edhe në drejtim të kundërt: Ne jo vetëm që kemi prirje për të vepruar sipas një mendimi, por edhe për të menduar sipas një veprimi.

Kërkimet mbi fenomenin "këmbë në derë" zbulojnë se kryerja e një akti të vogël i bën njerëzit të aftë për të kryer një më të madh më vonë. Po ashtu, veprimet ndikojnë mbi qëndrimet morale - *atë që bëjmë, përpiqemi ta justifikojmë si të drejtë.*

Pse qëndrimet ndikohen nga veprimet:

Janë tri burime, të cilat paraqiten nga :

1. Teoria e vetëprezantimit – për arsye strategjike ne paraqesim qëndrime që na bëjnë të dukemi të fortë.

2. Teoria e disonancës kognitive - ne e reduktojmë shqetësimin duke justifikuar veprimet tona .

3. Teoria e vetëperceprimit – veprimet tona janë vetëzbuluese.

1. Teoria e vetëprezantimit

Cilit prej nesh nuk i intereson ajo që mendojnë njerëzit për ne? Ne shpenzojmë shumë para për veshje, kozmetikë, kirurgji plastike etj. që të lëmë përshtypje të mirë dhe që të tjerët të mendojnë mirë për ne. *Askush prej nesh nuk do të duket si budalla.*

Edhe nëse tregojmë mashtrim dhe hipokrizi, kjo mund të japë përshtypjen që na intereson – kjo është ajo që na sugjeron teoria e vetëprezantimit.

Për shumë njerëz dhënia e përshtypjes së mirë është një mënyrë jetese. Ata që arrijnë rezultate në vetëmonitorim – rregullimi i paraqitjes për të lënë përshtypjen e dëshiruar, veprojnë si kameleonë shoqërorë. Këta e rregullojnë sjelljen në saje të situatës së jashtme. Duke pajtuar sjelljen me situatën, ata kanë prirje më të madhe për të ekspozuar një qëndrim që nuk e kanë në të vërtetë.

Ata që arrijnë rezultate të ulëta në vetëmonitorim, nuk janë të interesuar për atë që mendojnë të tjerët. Ata drejtohen kryesisht së brendshmi. Kështu, qëndrimet parashikojnë sjelljen e tyre.

Vetëprezantimi përfshin jo vetëm përshtypjen që u lëmë të tjerëve, por edhe paraqitjen e identitetit tonë.

2. Teoria e disonancës kognitive e Festingerit

Kjo teori nxiti shumë diskutime, reflektime dhe studime të mëtejshme. Edhe në këtë teori gjejmë idenë e përgjithshme që njerëzit synojnë : të vendosin harmoninë midis elementeve të ndryshme, si: besimeve, vlerësimeve, sjelljeve, vendimeve, të cilat përbëjnë përfaqësimin mendor të tyre.

Sipas Festingerit, elementet e panumërta kognitive që ekzistojnë në mendjen tonë, mund të jenë të lidhura ndërmjet tyre në: mënyrë a) përkuese, b) jopërkuese dhe c) të papërfillshme. Në rast se analizojmë marrëdhëniet ndërmjet elementeve kognitive që i referohen së njëjtës temë, për shembull "pirja e duhanit", mund të gjejmë që një person ka dy bindje: "pirja e duhanit dëmton shëndetin" dhe "do të përpiqem ta lë". Këto dy bindje përkojnë për shkak se bindja e dytë është rrjedhojë logjike e së parës. Në rastin kur personi mendon se "pirja e duhanit shkakton kancerin", por mendon edhe që "duhani më jep kënaqësi dhe më relakson", të dyja bindjet nuk përkojnë ndërmjet tyre se njohja e njërës shkakton kundërshtimin e tjetrës.

Efekti kryesor i disonancës kognitive është krijimi i një ngacmimi të papëlqyeshëm, i cili vepron si një motivim për të mënjanuar ose për të reduktuar mospërkimin ndërmjet elementeve kognitive, si dhe për të shmangur situata dhe informacione shqetësues. Rast tipik është ai që verifikohet kur duhet të zgjedhim midis dy alternativave si, për shembull: të blejmë një veshje të thjeshtë që na shkon mirë dhe që mund ta veshim për çdo rast, apo të blejmë një kostum të bukur me çmim të lartë, të cilin e veshim rrallë. Mbasi mendojmë dhe zgjedhim veshjen praktike dhe më pak të kushtueshme, në fillim e ndiejmë veten të kënaqur, por, me kalimin e kohës, fillojmë të ndiejmë një lloj parehatie dhe na lind dyshimi nëse kemi bërë zgjedhjen e duhur. Sipas Festingerit, akti i marrjes së vendimit stimulon aktivizimin e elementeve njohëse që nuk përkojnë, duke shkaktuar një gjendje *disonance pas marrjes së vendimit.* Disonanca do të jetë më e madhe kur vendimi është më i rëndësishëm për personin, kur ndër alternativat e shumta që duhet të zgjedhë janë po aq tërheqëse por të ndryshme midis tyre. Në të kundërtën, kur alternativat janë të ngjashme se kanë shumë karakteristika të përbashkëta, disonanca është më e vogël. Për shembull, nëse zgjedhim këtë apo atë veshje, në çdo rast do të blejmë një veshje, ndërsa në rast se duhet të zgjedhim midis blerjes së një kostumi dhe kalimit të pushimeve në një vend të bukur, është fare e qartë që njëra alternativë e përjashton krejtësisht tjetrën.

Strategjitë më efektive për reduktimin e disonancës, thotë Festingeri, janë tre: a) Personi mund të modifikojë një element për ta bërë më të puthitshëm me tjetrin. (P.sh., ai që vazhdon të pijë duhan, duke e ditur që i bën keq, mund të vendosë ta lërë duhanin për të eliminuar disonancën kognitive. b) Mund të shtohen të dhëna të reja kognitive që përputhen me një ndër dy elementet kognitive. (P.sh., një individ që nuk mund të heqë dorë nga elementi "më pëlqen duhani", për të reduktuar disonancën, mund të "kritikojë" me të dhënat e studimeve shkencore dëmin e duhanit dhe të bindet që këto të dhëna janë të sakta. c) Disonanca mund të zbutet duke modifikuar rëndësinë e të dhënave kognitive të disponueshme, kështu një person mund të vendosë se është më e rëndësishme ta ndreq jetën në pak vite sesa të rrojë gjatë duke hequr dorë nga çdo kënaqësi.

Kusht psikologjik që mund të favorizojë disonancën kognitive është *justifikimi i mundimit.* Në rast se një person është impenjuar, ka harxhuar shumë kohë, energji dhe para për arritjen e një qëllimi, do të ketë një motivim të mirë për të besuar që qëllimi ishte i rëndësishëm dhe i vlefshëm për arsye se do të ishte disonante të mendonte "sa shumë u lodha për arritjen e kësaj dhe nuk ia vlente barra qiranë".

Procesi që u vu në marrëdhënie me disonancën kognitive është *paraqitja selektive* – prirja e personave për të kërkuar informacion të puthitshëm me ndjenjat, besimet e sjelljet e tyre në të kaluar dhe për shmangur aktivizimin e atyre disonante. Seleksionimi, përzgjedhja e informacionit, nuk rregullohet vetëm nga aftësia për të nxitur ose për të reduktuar disonancën, ka raste ku personat tolerojnë edhe informacion jo koherent, kur ky informacion nxit kureshtjen ose mund të rezultojë i dobishëm për arritjen e ndonjë qëllimi.

Situatat e marrëveshjes së detyrueshme. Disonanca kognitive shkaktohet edhe kur një person shfaq një sjellje që është në kundërshtim me bindjen e vet. Kjo ndodh kur personin e përfshin situata ose është detyruar nga vullneti i tjetrit për të bërë diçka që është kundër bindjeve të veta. Shumë studime kanë demonstruar se kur subjekti interpreton një rol, si për shembull, të lexojë një referat ku ka opinione të ndryshme nga të vetat, ai synon të ndryshojë qëndrimet e veta në drejtim të puthitshëm me rolin e marrë përsipër; ky ndryshim është më i madh kur është i lidhur me një shpërblim.

Në përgjithësi, njeriu përpiqet të përshtatë qëndrimet e veta me sjelljen. Por midis qëndrimit dhe veprimit ka edhe papajtueshmëri, ekzistojnë faktorë që i ndajnë. Një ndër dukuritë më të njohura lidhur me këtë papajtueshmëri është *disonanca kognitive (njohëse).* Këtë dukuri e shtjelloi gjerësisht Festingeri, në librin e tij botuar në vitin 1957.

Disonanca kognitive konsiston në konfliktin që krijohet tek i njëjti individ kur ka dy kognicione (me fjalë të tjera – dy mendime, dy qëndrime, dy besime) të kundërta. Në raste të tilla krijohet një *tension psikologjik* brenda individit, tension

që mund dhe duhet të zgjidhet nga individi. Kur marrim një vendim është gjithnjë e pranishme disonanca kognitive.

Ja, disa gjendje disonante:

Justifikimi i pamjaftueshëm

Le të mendojmë se ju jeni i mërzitur nga puna si pjesëmarrës në një eksperiment dhe doni të largoheni. Mendimin ia shprehni drejtuesit të eksperimentit. Si ju dëgjon, ai thotë: Doni të bëheni bashkëpunëtori im në këtë eksperiment? Kuptohet që kryerja e kësaj detyre do të shoqërohet me rritjen e shpërblimit.

Sipas Festingerit, ka dy mundësi që u korrespondojnë dy kushteve të eksperimentit:

a) t'i japësh subjektit në eksperiment 20 USD dhe b) t'i japësh 1 USD si shpërblim për mbajtjen e qëndrimit të imponuar nga eksperimentuesi, qëndrim që bie në kundërshtim me atë që subjekti ndien lidhur me punën që do të bëjë.

Lind pyetja: në cilën nga këto dy raste kemi më shumë disonancë kognitive?

Ne do të mendonim që sa më shumë të paguhet një person, aq më shumë ai do të ngulë këmbë në pozicionin e vet pozitiv ndaj aktivitetit (në këtë rast eksperimentit). Ne presim që ata që do të paguhen me 20 USD duhet të ndryshonin më shumë qëndrimin në krahasim me ata që do të paguhen me 1 USD.

Por nuk ndodh kështu. Për këtë po sjellim edhe një shembull tjetër:

Një nxënësi i jepet një shpërblim i madh që të mësojë sa më shumë, të dalë i shkëlqyer në shkollë. Sipas teorisë së mësipërme, nxënësi do të mendojë se mësimi është diçka e pakëndshme dhe për këtë e paguajnë aq shumë, por përsëri do të vazhdojë të mësojë për shkak të disonancës së vogël kognitive.

Për të njëjtën kërkesë, po t'i jepet nxënësit një shpërblim i vogël, ai do të mendojë se mësimi është diçka qesharake dhe i parëndësishëm. Pra, në këtë rast, nxënësi mund të pranojë përkohësisht të mësojë, duke i thënë vetes se mësimi ka rëndësi, por më pas do të ndryshojë qëndrim duke mos mësuar më.

Raporti: Disonancë kognitive – marrje e vendimit

Çdo vendim që marrim krijon disonancë. Po sjellim një shembull të thjeshtë. Duam të blejmë një kostum. Në dyqan ka disa llojesh, secili prej tyre ka të mirat dhe të këqijat e veta. Më së fundi, kur vendosim kë të marrim, në atë çast marrësi i vendimit përjeton një përvojë disonante. Kjo ndodh se: zgjedhja do të jetë disonante me anët pozitive të alternativës së pazgjedhur dhe, gjithashtu, disonante me anët negative të asaj të zgjedhur.

Për ta reduktuar, për ta zbutur disonancën, personi duhet t'u japë më shumë rëndësi anëve negative të së pazgjedhurës ose të rritë rëndësinë e anëve pozitive të së zgjedhurës.

Disonanca njohëse – vetëjustifikimi

Disonanca kognitive shfaqet kur ne kuptojmë se kemi vepruar në kundërshtim me qëndrimet tona ose kemi marrë vendime që favorizojnë një alternativë, edhe pse arsyet favorizojnë një tjetër. Ne ndiejmë tension (disonancë), thotë Festingeri, kur dy mendime apo bindje njëlloj të arritshme janë psikologjikisht të paqena, kur duhet të vendosim për diçka për të cilën kemi mendime të përziera. Për të rregulluar këtë ngjarje të pakëndshme, ne shpesh rregullojmë mendimet tona.

Teoria e disonancës ka të bëjë kryesisht me plasaritjet midis sjelljes sonë dhe qëndrimeve, kur jemi në dijeni për të dyja.

Disonanca pas vendimeve

Vendimet prodhojnë disonancë. Shpesh jemi të hallakatur para dy alternativave tërheqëse. Ne bëhemi të ndërgjegjshëm në mënyrë të dhembshme për njohjen e disonancës - karakteristikat e dëshirueshme

të asaj që kemi hedhur poshtë dhe karakteristikat e padëshirueshme të asaj që kemi pranuar. Ku dëshironi t'i kaloni pushimet: Në një kamp ku jeni midis miqve...apo në hapësirën dhe komoditetin e një hoteli...?

Vendimet e mëdha krijojnë disonancë të madhe kur individi kujton aspektet negative të asaj që ka zgjedhur dhe aspektet pozitive të asaj që ka refuzuar. Pasi marrim vendime të rëndësishme, ne zakonisht reduktojmë disonancën, duke përmirësuar alternativën e zgjedhur dhe duke prishur atë që kemi hedhur poshtë. Një shprehje thotë: *bari nuk rritet më jeshil në anën tjetër të gardhit.*

3. Teoria e vetëperceptimit

Kjo teori vërteton se, kur vëzhgojmë sjelljen tonë, nxjerrim përfundime të ndryshme. Ajo shfaqet kur jemi të pasigurt për qëndrimet tona, por nxjerrim përfundime prej tyre sikur të kishte njeri që na vëzhgonte – duke parë sjelljen tonë dhe kushtet në të cilat ka ndodhur.

Ecja mund të ndikojë ndjenjat. Ne rast se ecim me hapa të shkurtër dhe zvarritës dhe i mbajmë sytë poshtë, kjo është një mënyrë e shkëlqyer për t'u ndier të depresuar.

Ne imitojmë në mënyrë të pandërgjegjshme reagimet e njerëzve që na rrethojnë. Duke vepruar kështu ne kapim atë që ndiejnë ata. Ky quhet ***infektim emocional.*** Është bukur të qëndrosh pranë njerëzve të lumtur dhe e mërzitshme të qëndrosh pranë atyre që janë të brengosur. Shprehja e fytyrës, gjithashtu, ndikon mbi qëndrimet.

Mbijustifikimi dhe motivimi i qenësishëm

Efekti i justifikimit të pamjaftueshëm – nxitja më e vogël që nevojitet për të detyruar një individ që të bëjë diçka që ai ta pëlqejë atë dhe të vazhdojë ta bëjë. Teoria e disonancës njohëse paraqet një shpjegim për këtë: kur nxitjet e jashtme janë të pamjaftueshme për të justifikuar sjelljen tonë, ne e reduktojmë disonancën duke justifikuar nga brenda sjelljen. Ndërsa, sipas teorisë së vetëperceptimit–njerëzit e

shpjegojnë sjelljen e tyre duke vëzhguar kushtet në të cilat zhvillohet ajo.

Teoria e vetëperceptimit shkon edhe një hap më tej. Në kundërshtim me parimin se shpërblimi gjithmonë rrit motivimin, ajo sugjeron se shpërblimet e panevojshme nganjëherë kanë një kosto të fshehur. Shpërblimi i njerëzve për diçka që u pëlqen të bëjnë, mund t'i bëjë ata të mendojnë se veprimi është i stimuluar nga shpërblimi, gjë që dëmton vetëperceptimin e tyre se po bëjnë pikërisht atë që u pëlqen.

Efekti i mbijustifikimit – shpërblimi i njerëzve për të luajtur me gjëegjëza do të bëjë që ata të luajnë më pak se ata që luajnë pa u shpërblyer; nëse u premtoni fëmijëve para për diçka që ata kanë dëshirë të bëjnë, loja e tyre do të kthehet në punë.

Një përrallë popullore ilustron efektin e mbijustifikimit... (Plaku që donte t'i largonte fëmijët që luanin pranë dritares së tij...).

Efekti i mbijustifikimit shfaqet kur dikush jep si paradhënie një shpërblim të parëndësishëm, si përpjekje për të kontrolluar sjelljen. Rëndësi ka ajo që përfaqëson shpërblimin: Shpërblimi dhe lavdërimi që marrin njerëzit me arritjet e tyre (i bën ata të ndihen: "Unë jam shumë i aftë për këtë") krijon motivim të paqenë. Shpërblimet që kërkojnë të kontrollojnë njerëzit dhe t'i bëjnë të besojnë se qe shpërblimi ai që shkaktoi veprimin e tyre (këtë e bëra për paratë), dëmton tërheqjen në një punë të hijshme.

Kur njerëzit bëjnë diçka që u pëlqen, pa shpërblim dhe nxitje, ata ia atribuojnë sjelljen dashurisë për krijim. Shpërblimet e jashtme dëmtojnë motivimin e qenësishëm, duke bërë që njerëzit t'ia atribuojnë sjelljen shpërblimit.

Krahasimi i teorive

Në teorinë e vetëprezantimit ne pamë pse ndikohen qëndrimet tona nga sjellja. Në dy teori të tjera pamë si ndikojnë veprimet dhe qëndrimet: 1) mendimi i teorisë së disonancës për justifikimin e sjelljes në mënyrë që të reduktohet shqetësimi i brendshëm dhe

2)mendimi i teorisë së vetëperceptimit që ne shohim sjelljen tonë dhe nxjerrim përfundime të arsyeshme mbi qëndrimet tona, ashtu siç bëjmë kur shohim të tjerët.

Dy shpjegimet e fundit duket se kundërshtojnë njëri-tjetrin. Cili është i drejtë. Është e vështirë të jepet një përgjigje e saktë për këtë. As teoria e disonancës dhe as ajo e vetëperceptimit nuk na janë dhënë nga natyra. Që të dyja janë objekt i imagjinatës njerëzore – përpjekje krijuese për të thjeshtësuar dhe për të shpjeguar atë që vëzhgojmë.

Përmbledhje:

Këto tri teori shpjegojnë pse veprimet ndikojnë mbi qëndrimet. Dy teori propozojnë se veprimet prodhojnë ndryshime të qëndrimit. Teoria e disonancës shpjegon këtë ndryshim të qëndrimit duke menduar se ndiejmë tension, pasi veprojmë në kundërshtim me qëndrimet tona ose marrim një vendim të rëndësishëm. Për të reduktuar këtë, ne justifikojmë së brendshmi sjelljen tonë. Justifikimi më pak i brendshëm që kemi për një veprim të padëshirueshëm, sa më tepër ndihemi përgjegjës për të, aq më shumë shfaqet disonanca dhe aq më shumë ndryshon qëndrimi.

Teoria e vetëperceptimit pohon se, kur qëndrimet tona janë të dobëta, ne vëzhgojmë sjelljen tonë dhe rrethanat e saj duke nxjerrë përfundime për qëndrimet tona. Një implikim interesant i teorisë së vetëperceptimit është "efekti i mbijustifikimit"-shpërblimi i njerëzve për atë që kanë dëshirë të bëjnë, mund ta kthejë kënaqësinë në punë.



GJENET, KULTURA DHE GJINIA

Si dallojnë njerëzit? Si ngjasojnë ata? Përgjigjet e këtyre pyetjeve janë të rëndësishme në ditët tona ku dallimet sociale janë bërë "problemi shpërthyes i kohës sonë".

Natyra njerëzore dhe dallimet kulturore

Dy perspektiva mbizotërojnë në ndikim: a) një *perspektivë evoluese*, e cila nënvizon afërsinë njerëzore dhe b) një *perspektivë kulturore*, e cila nënvizon dallimet njerëzore.

Në shumë drejtime të rëndësishme, Piteri (amerikan) dhe Tomoko (japonez) janë më tepër të ngjashëm sesa të ndryshëm. Si pjesëtarë të një familjeje me paraardhës të përbashkët, ata kanë jo vetëm një biologji të përbashkët, por edhe prirje për sjellje të përbashkëta. Të dy parapëlqejnë shijen e ëmbël dhe jo të thartë, dinë si të lexojnë rrudhjet dhe buzëqeshjet e njëri-tjetrit etj.

Piter dhe Tomoko - dhe njerëzit kudo në botë - janë krijesa sociale. Ata bashkohen në grupe, përshtaten dhe njohin statusin e tyre social. Ata pranojnë dhe kthejnë ndere, dënojnë sulmet dhe qajnë vdekjen e fëmijës, të prindërve. Kudo jashtëtokësorët do të ndeshin në planetin tonë njerëz duke u rrahur apo duke vallëzuar, duke qarë apo duke qeshur, duke kënduar apo duke demonstruar. Të gjithë njerëzit

parapëlqejnë të jetojnë me të tjerë, në familje dhe në grupe sesa të jetojnë vetëm, të vetmuar.

Këto përngjasime perceptojnë natyrën njerëzore. Në të vërtetë, Piteri dhe Tomoko janë më tepër të ngjashëm sesa të ndryshëm.

Evoluimi dhe sjellja

Sjellja universale që përcakton natyrën njerëzore ngrihet nga ngjasimi ynë biologjik. Antropologët mendojnë se rreth njëqind apo dyqind mijë vjet më parë ne, njerëzit, ishim të gjithë afrikanë. Nga dëshira për t'u riprodhuar dhe për të populluar Tokën, shumë prej paraardhësve tanë u shpërngulën nga Afrika në territore të tjera. *Duke u përshtatur me mjedisin e ri, këta njerëz zhvilluan dallime, të cilat janë relativisht të vona dhe sipërfaqësore. Historikisht, ne jemi të gjithë afrikanë.*

Darvini argumentoi shkencërisht se, meqenëse organizmat janë të shumtë, natyra zgjedh më të aftët për të mbijetuar dhe u lejon të riprodhohen në mjedise të caktuara. Ky proces i përzgjedhjes, i seleksionimit natyror, është bërë një parim i rëndësishëm edhe për psikologjinë.

Si makina gjenetike të lëvizshme, ne mbajmë trashëgiminë e parapëlqimeve të paraardhësve tanë. Ne pëlqejmë atë që i ndihmonte ata të mbijetonin. Në rrafshin biologjik, një nga qëllimet kryesore të jetës ka qenë dhe është lënia e nipërve dhe e stërnipërve.

Ne jo vetëm ruajmë parapëlqime të caktuara në ushqime, por kemi të përbashkët edhe përgjigje për pyetje psikologjike, si: Kë duhet të besoj e kë të kem frikë?.

Kultura dhe sjellja

Me nocionin kulturë kuptojmë: **sjelljet, idetë, qëndrimet dhe traditat e një grupi të madh njerëzish, të cilat trashëgohen nga një brez në tjetrin.**

Ndër ngjashmëritë tona universale, emblema e gjinisë sonë është aftësia për të mësuar dhe për t'u përshtatur. Evoluimi na ka

mësuar të jetojmë në mënyrë krijuese në një botë në ndryshim dhe t'u përshtatemi mjediseve nga xhungla ekuatoriale deri në akujt e Arktikut.

Nëse bukurinë e femrës e vlerësojmë të lidhur me shtatin e hollë, kjo varet nga vendi dhe koha kur jetojmë. Të njëjtin gjykim do të jepnim edhe për drejtësinë shoqërore; të ardhurat të shpërndahen në mënyrë të barabartë (të gjithë marrin njëlloj) apo në varësi të punës (ata që prodhojnë më shumë marrin më shumë). Një gjë e tillë varet nga lloji i ideologjisë që kemi, marksiste apo kapitaliste.

Marrëdhëniet me të tjerët përbëjnë kushtin themelor që të mësojmë kulturën në të cilën bëjmë pjesë. Perspektiva kulturore nënvizon përshtatshmërinë njerëzore.

Dallimet kulturore

Shumica e sjelljeve tona janë të programuara në mënyrë shoqërore. .....Amerikanët hanë midhjet, por jo kërmijtë; francezët hanë kërmijtë, por jo karkalecat; rusët hanë biftekun, por jo gjarpërinjtë; kinezët hanë gjarpërinjtë, por jo njerëzit; jalët e Guinesë së Re i pëlqejnë dhe i hanë njerëzit.

Po kështu, numri i zakoneve të veshjes është shumë i madh. Një grua myslimane duhet të mbulojë gjithë trupin dhe fytyrën, ndryshe do ta quanin të pacipë, ndërsa një grua e fisit Tasadai në Filipine, duhet të jetë gjithnjë e zhveshur, ndryshe do ta quanin të përdalë.

Ne jetojmë në një fshat botëror, të lidhur me bashkëfshatarët tanë me telekomunikacion, avionë të shpejtë dhe tregti ndërkombëtare. *Dallimet kulturore ekzistojnë edhe mes kombeve.* Konfliktet e mbarsura nga dallimet kulturore janë afatgjata. Konfliktet kulturore janë përshkruar si "SIDA e politikës ndërkombëtare – ato qëndrojnë të përgjumura për vite me radhë duke marrë zjarr papritur për të shkatërruar kombet".

Migrimet dhe shpopullimet e refugjatëve janë arsye *për përzierjen e kulturave.* 1 ndër 6 kanadezë është australian. Sot Italia,

Greqia etj. janë shtëpi për shumë shqiptarë; po kështu Gjermania për shumë turq. Rezultati është : *krijohen miqësi të reja dhe kriminalitet i ri.* Në një botë të përçarë nga luftërat, paqja e vërtetë kërkon **respekt për ngjashmëritë dhe dallimet kulturore.**

Të huajt që vizitojnë Japoninë, përpiqen të mësojnë *rregullat e lojës shoqërore* - kur t'i heqin këpucët, si të pinë çajin, kur të japin dhe t'i hapin dhuratat, si të sillen me dikë të lartë apo të ulët në hierarkinë sociale.

Të gjitha kulturat kanë idetë e tyre të pranuara për sjelljen e duhur. Shpesh ne i shohim këto parashikime shoqërore ose norma. Normat na mbajnë dhe na kontrollojnë në mënyrë kaq të suksesshme dhe të padukshme, saqë ne nuk e ndiejmë praninë e tyre. Normat lubrifikojnë makinerinë shoqërore. Në situata jofamiljare, kur normat janë të paqarta, ne vrojtojmë sjelljen e të tjerëve dhe rregullojmë tonën. Në situata familjare fjalët dhe veprimet tona rrjedhin në mënyrë të natyrshme.

Kulturat dallojnë edhe nga hapësira vetjake. **Me hapësirë vetjake kuptojmë largësinë që pëlqejmë të mbajmë me të tjerët. Të rriturit mbajnë largësi më të madhe se fëmijët; po kështu, burrat mbajnë distancë më të madhe se gratë. Largësia vetjake varet edhe nga njohja me individin që kemi pranë.** Britanikët dhe skandinavët parapëlqejnë më shumë distancë se francezët dhe arabët.

Ngjashmëritë kulturore

Ashtu si pjesëtarët e një gjinie, *ne jemi më tepër të ngjashëm se të ndryshëm.*

Normat përshkruajnë sjelljen e "duhur" (në një kuptim tjetër të fjalës, normat përshkruajnë atë që bëjnë më shumë të tjerët - atë që është normale). Megjithëse dallojnë nga kultura në kulturë, *njerëzit kanë disa norma të përbashkëta.* Ndër to është tabuja kundër incestit, e cila, edhe pse shkelet më shumë se mendonin psikologët, kjo normë është ende universale.

Po kështu, njerëzit kudo kanë norma të përbashkëta miqësie.

Rolet shoqërore

Forca e kulturës shfaqet në norma të ndryshme si dhe në rolet që luajnë njerëzit. Kultura ndikon mbi njerëzit duke u caktuar atyre role për të luajtur. *Luajtja e një roli shpesh i bën njerëzit që ta besojnë sjelljen e tyre – veprimi bëhet mësim.*

Shekspiri thoshte :

E gjithë bota është një skenë :

Të gjithë burrat dhe gratë janë thjesht aktorë;

Kanë hyrjet dhe daljet e tyre

Dhe një njeri luan shumë role.

Teoricienët e roleve thonë se jeta shoqërore është si loja në një skenë teatri, me aktet, maskat dhe pamjet.

Duhet një numër i madh normash për të përcaktuar një rol. Thyerja e normave më të rëndësishme të rolit shoqërohet me marrje masash nga shoqëria, me ndëshkimin e atij që i thyen: pushim nga puna, divorc familjar etj.

Rolet kanë efekte të fuqishme. Në një vend të ri pune, ne mund ta luajmë rolin në mënyrë të vetëndërgjegjshme. Por, kur e asimilojmë rolin, ndërgjegjja "zhduket". Ajo që dukej e panjohur, tani bëhet e afërt, origjinale.

(Rasti i Patricia Hërst. Patricia ishte shumë e pasur. Kur e kapën revolucionarët, ajo hoqi dorë nga trashëgimia, prindërit dhe i dashuri. U kërkoi të njohurve: "...të kuptonin ndryshimet që po përjetonte".12 ditë më vonë kamerat e treguan duke vjedhur një bankë. Pas periudhës së burgimit, mori përsëri rolin e trashëgimtares...shtëpiake dhe bamirëse. "Ajo mund të ishte një trashëgimtare, revolucionare e vërtetë dhe shumë e pasur përsëri".

Kjo gjë të habit. Kjo habi shpjegohet me faktin se: **Veprimet tona varen jo vetëm nga situata shoqërore, por edhe nga**

dispozitat tona. Jo të gjithë i përgjigjen njëlloj trysnisë. Megjithatë, shumë situata shoqërore mund të lëvizin njerëz "normalë" në mënyra "anormale". Në eksperimente është vërtetuar se kur vendos njerëz të mirë në situata të këqija, në një shkallë të madhe fiton e keqja.

- *Rolet e statuseve të larta dhe të ulëta.* Rolet e ulëta shkatërrojnë vetefikasitetin.
- *Përmbysja e roleve.* Loja e roleve mund të jetë një forcë pozitive. Zakonisht rolet vijnë në çift të përcaktuar nga marrëdhëniet. Kështu, për shembull, prindër dhe fëmijë, bashkëshortë, mësues-nxënës, mjek-pacientë. Për të ndihmuar kuptimin e njëri-tjetrit mund të hyjë në punë përmbysja e roleve. Është vërtetuar se në bisedat dhe diskutimet e njerëzve, njerëzit u japin më tepër rëndësi pikëpamjeve të tyre dhe nuk u japin përgjigje të drejtpërdrejta pyetjeve. Lideri i një grupi mund të ndikojë që pjesëtarët e grupit të këmbejnë rolet, duke argumentuar secili në pozicionin e tjetrit ose secilës palë t'i kërkohet të ritheksojë pikëpamjen e palës tjetër (në favor të saj).

Qëllimi i psikologjisë sociale nuk është të bëjë një katalog dallimesh, por të përcaktojë parimet e përbashkëta të sjelljes.

Qëndrimet dhe sjelljet do të ndryshojnë gjithnjë me kulturën, por procesi në të cilin qëndrimet ndikojnë mbi sjelljen ndryshon pak.

Ngjashmëritë dhe ndryshimet mes gjinive

Karakteristikat biologjike dhe sociologjike ndikojnë në përcaktimin burrë dhe grua. Meqë "seksi" është një kategori biologjike, psikologët socialë i quajnë dallimet mes sekseve "*dallime gjinore*".

Pa dyshim ekzistojnë dallime të dukshme biologjike.

Ka shumë përmasa të dallimit njerëzor – shtatlartësia, pesha, ngjyra e flokëve..., por janë dy përmasa që kanë më shumë rëndësi dhe ndikojnë mbi njerëzit – *raca dhe sidomos seksi.* Kur lind një fëmijë, gjëja e parë që duan të dinë njerëzit që kanë lidhje me të, ishte të dinë në është djalë apo vajzë.

Femrat dhe meshkujt janë të ngjashëm në shumë karakteristika, si: ulja, dhëmbët dhe ecja. Po ashtu, *janë të ngjashëm në shumë aspekte psikologjike,* si: fjalori, krijimtaria, zgjuarsia, lumturia dhe vetëpëlqimi.

Por ka edhe dallime të cilat bien shpejt në sy. Burrat, në krahasim me gratë, kanë më shumë muskuj, hyjnë në moshën e pubertetit më vonë, janë më të gjatë, vdesin pesë vjet më parë, kanë pesë herë më tepër mundësi për të kryer vetëvrasje dhe për t'u bërë pijanecë. Gratë janë dy herë më të dobëta ndaj shqetësimeve dhe depresionit.

Studimet për dallimet mes gjinive çuan më tej çështjen e barazisë mes sekseve, duke reduktuar stereotipat.

Gratë janë më pak agresive, më tepër edukuese, më të ndjeshme etj.

Pavarësia kundër varësisë

Më shumë se burrat, gratë u japin rëndësi marrëdhënieve të ngushta intime. *Djemtë luftojnë për pavarësi. Vajzat e mirëpresin pavarësinë,* ato e përcaktojnë identitetin e tyre përmes lidhjeve shoqërore. Roli i vajzave shfaqet në grupe të vogla, me më pak agresivitet, ku bëhen më tepër diskutime intime. Në SHBA në shumë profesione që i ndihmojnë drejtpërdrej njerëzit: punonjës social, mësues, infermiere - numri i grave e kalon atë të burrave.

Gratë nuk kanë prirje për të shfaqur veten me *empati* - të afta për të ndier atë që ndiejnë të tjerët - të gëzohen me ata që gëzohen dhe të ankohen me ata që ankohen. Gratë kanë prirje më të madhe për të qarë apo për të shfaqur stresime kur dikush tjetër është i stresuar. Gratë kanë më tepër prirje për të buzëqeshur. Gratë kanë prirje për t'ua kaluar burrave në leximin e emocioneve të të tjerëve; janë më të afta në kapjen e mesazheve emocionale të të tjerëve; janë më të afta t'i shprehin emocionet pa zë. Burrat janë më të aftë në maskimin e egërsisë.

Dominimi shoqëror

Bota i konsideron meshkujt me epërsi, të aftë të drejtojnë dhe agresivë. Kjo lidhet me realitetin. Në çdo shoqëri burrat janë shoqërisht dominantë. Në asnjë shoqëri të njohur nuk është parë që gruaja të dominojë mbi burrin. Gratë përbëjnë vetëm 12 për qind të ligjvënësve në botë dhe 3 për qind të ambasadorëve të OKB-së.

Stili i burrave në bashkëbisedim pasqyron shqetësimin e tyre për pavarësi, kurse i grave për varësi.

Agresioni

Me agresion në psikologji kuptohet sjellja fizike ose e folur për të lënduar dikë. Në çdo rajon, burrat kanë prirje rreth njëzet herë më të madhe për të vrarë burra se gratë për të vrarë gra. Gratë janë më pak agresive se burrat.

Seksualiteti

"Nëse dy individë e pëlqejnë shumë njëri-tjetrin, është e drejtë të bëjnë dashuri edhe pse kanë pak kohë që janë njohur". Këtë pohim e pranuan 54 për qind e burrave dhe 32 për qind e grave.

Burrat kanë më tepër dëshirë për dashuri të rastësishme.

Burrat bëjnë më tepër dashuri me partnere të ndryshme sesa gratë. Burrat kanë prirje për të marrë iniciativën.

Në një anketë me shumë pjesëmarrës, të zgjedhur sipas rastit, u drejtua pyetja : Çfarë do të parapëlqenit : një vendim për të marrë rroba të reja apo për të bërë dashuri?

	Gratë :	Burrat:
➢ Për rroba	46%	14%
➢ *Për dashuri*	*41%*	*76%*

Përmbledhje :

Djemtë dhe vajzat, burrat dhe gratë janë të ngjashëm në shumë drejtime. Por dallimet e tyre tërheqin më shumë vëmendjen. Ashtu si hetuesit janë më të tërhequr nga krimi se virtyti, edhe psikologët janë më të tërhequr nga dallimet se afritë.

Burrat dhe gratë kanë prirje për të shfaqur dominim shoqëror, agresion dhe seksualitet të ndryshëm.

Evoluimi i gjinive

Në parapëlqimet gjinore dhe për partnerin nuk duhet harruar fakti se një femër mund të prodhojë vetëm një vezë në muaj dhe jo shumë gjatë gjithë jetës së saj. Nëse ngel shtatzënë, ajo do të jetë e dobët dhe e ndjeshme ndaj sëmundjeve për nëntë muaj, do të jetë më pak e zonja për të mbrojtur veten dhe do të duhet të kujdeset për fëmijën për vite me radhë. Është në interes të saj të zgjedhë dikë që do t'i qëndrojë pranë dhe do të kujdeset bashkë me të për fëmijën. Ajo shpreson të bjerë në dashuri me dikë që e mbron, por edhe me dikë të dashur, besues dhe të përshtatshëm. Ajo përdor fjalët "përgjithmonë", "gjithmonë".

Meshkujt ndihen xhelozë kur partnerja e tyre bën dashuri me një tjetër. Gratë ndiejnë xhelozi edhe më të madhe kur partneri i tyre tërhiqet emocionalisht nga dikush tjetër.

Kudo burrat përpiqen të martohen me gra të reja. Për më tepër, sa më i moshuar të jetë burri, aq më e madhe është diferenca e moshës që ai parapëlqen.

Miliarderi Pol Geti tha: "Një marrëdhënie që zgjat me një grua është e mundshme vetëm kur përjeton dështime në biznes".

Që të gjithë mbajmë me vete dëshirën për të lënë pasardhës.

Në lojën për gjetjen e partnerit, burrat dëshirojnë gra të bukura dhe të reja në moshë, kurse gratë dëshirojnë burra të pasur dhe me pushtet. Për psikologun e evoluimit, këto çifte ilustrojnë dëshirën e

burrit për tipare që lidhen me pjellorinë dhe dëshirën e grave për tipare që lidhen me mbrojtjen dhe mbështetje për të ardhmen.

A paraqesin dallimet e hormoneve dallime psikologjike? Thellimi gjinor i agresionit ndikohet nga testosteroni. Në kafshë të ndryshme, injektimi i testosteronit rrit shkallën e agresivitetit. Te njerëzit dallimet gjinore, për sa i përket agresivitetit, shfaqen në fazat e para të jetës (*përpara se kultura të ndikojë tek individi*) dhe vihet re se sasia e testosteronit pakësohet me kalimin e kohës. Këto bindin se hormonet e seksit kanë rëndësi.

Por po kaq rëndësi ka edhe kultura. Ndodh një gjë e habitshme : kur njerëzit arrijnë moshën mesatare ose madhore gratë bëhen më ngulmuese dhe me besim më të madh te vetja, burrat më tepër empatikë dhe më pak dominues.

Tipari më kuptimplotë me të cilin na ka pajisur natyra, është *aftësia për t'u përshtatur – për të mësuar dhe për të ndryshuar.* Këtu qëndron ajo që mendojmë se u jep formë kulturave.

Përmbledhje:

Loja natyrore për të gjetur partnerin favorizon iniciativën seksuale të mashkullit ndaj asaj të femrës – sidomos ato me karakteristika fizike që sugjerojnë pjellori – dhe dominim agresiv në konkurrimin me meshkuj të tjerë.

Femrat, të cilat kanë prirje të madhe për të mos harxhuar kot mundësitë e tyre të pakta riprodhuese, vendosin një përparësi të madhe në zgjedhjen e partnerëve me aftësi për të siguruar burime mbrojtjeje dhe mbështetjeje për të vegjlit.

Kultura dhe gjinitë

Përsëritim se me konceptin kulturë kuptojmë idetë, qëndrimet, sjelljet dhe traditat që mësohen nga një grup shumë i madh njerëzish dhe trashëgohen nga një brez në tjetrin. Femrat e kalojnë pjesën më të madhe të kohës me punët e shtëpisë dhe në kujdesin për fëmijët. Socializimi i gjinive u jep vajzave "rrënjë" dhe djemve "krahë". Në çdo vend të botës gratë bëjnë më shumë punë shtëpie.

Këto parashikime sjellore për meshkujt dhe femrat përcaktojnë *rolet gjinore*. Roli gjinor – një grup sjelljesh (norma) të parashikuara për femrat dhe meshkujt. Numri i madh i roleve gjinore të dukshme në kultura të ndryshme dhe në kohë të ndryshme tregon se vërtet kultura ndërton rolet tona gjinore.

Dallimet midis kulturave janë të mëdha. Për shembull, gruaja pakistaneze e di se prindërit nuk janë të kënaqur që lindën një femër, kështu ajo nuk ankohet që nuk e dërguan në shkollë. Ajo është mësuar të jetë e duruar, sakrifikuese, e bindur. Nëse diçka nuk shkon mirë me martesën, ajo fajësohet për këtë; nëse një nga fëmijët nuk korr sukses në jetë, atë e konsiderojnë si shkak kryesor të këtij dështimi; nëse divorcohet, mundësitë për një martesë të dytë janë të pakta, sepse kultura pakistaneze është shumë e rreptë me gratë e divorcuara.

Në gjysmën e dytë të shekullit të kaluar - një pjesë e vogël e historisë së gjatë të njerëzimit – rolet gjinore kanë ndryshuar në mënyrë dramatike. Në vitin 1967, 57 për qind e studentëve amerikanë në vitin e parë të kolegjit ishin të bindur se "aktivitetet kryesore të gruas së martuar kufizohen në shtëpi dhe familje", ndërsa, në vitin 1996, ky tregues ishte vetëm 24 për qind.

Kultura e transmetuar nga afër

Si ruhen zakonet nga brezi në brez? Mendimi kryesor është supozimi i rritjes (mënyra si prindërit i rritin dhe i edukojnë fëmijët), kjo vendos për të ardhmen e fëmijës. *Fëmijët asimilojnë shumicën e vlerave në shtëpi. Por, nëse personaliteti i fëmijës krijohet përmes*

shembullit të prindërve, atëherë fëmijët që jetojnë për një kohë të gjatë nën të njëjtën çati a duhet të jenë njëlloj?

Ky supozim hidhet poshtë nga zbulimet e fundit psikologjike : "Dy fëmijë nga e njëjta familje janë (mesatarisht) po aq të ndryshëm sa dy fëmijë të zgjedhur sipas rastit nga popullsia".

Treguesit e marrë nga binjakët dëshmojnë se ndikimet gjenetike shpjegojnë rreth 50 për qind të dallimeve individuale të tipareve të personalitetit. Ndikimet e përbashkëta mjedisore, duke përfshirë edhe ndikimin e shtëpisë, kanë rëndësi për 0 deri në 10 për qind të dallimeve të personalitetit. *Çfarë ka rëndësi për dyzet apo pesëdhjetëpërqindëshin e mbetur ?* – **Ndikimi i marrë nga afër**. Ajo që ka rëndësi për fëmijët dhe adoleshentët nuk është ajo që mendojnë prindërit, por ajo që mendon shoku i afërt. Fëmijët dhe të rinjtë mësojnë lojën e tyre, shijet muzikore dhe fjalët e pista nga shokët :

- Parashkollorët mund të refuzojnë të hanë një ushqim me gjithë dëshirën e prindërve, por kjo vazhdon deri sa ulen në një tryezë me fëmijë të tjerë që e pëlqejnë atë ushqim.
- Ajo që i korruptoi të rinjtë nazistë nuk vinte nga prindërit, por nga "pesha e madhe" e ndryshimeve sociale që zhvilloheshin përreth tyre.
- Fëmijët e emigrantëve zakonisht rriten duke parapëlqyer normat dhe kulturën e vendit ku jetojnë.
- Duke jetuar në një lagje dhe jo në një tjetër, prindërit mund të rritin probabilitetin që fëmijët e tyre të bëhen maskarenj, të lënë shkollën, të përdorin drogë apo, megjithëse fëmijë, të bëhen me fëmijë.

Transmetimi kulturor nuk është i formës nga prind në fëmijë, por nga grup prindërish në grup fëmijësh. Fëmijët i marrin sinjalet nga fëmijë të tjerë pak më të rritur, të cilët i marrin sinjalet nga të rinj më të rritur dhe këta të fundit i marrin sinjalet nga të rinj edhe më të mëdhenj në moshë, që kanë arritur moshën e një prindi.

E njëjta gjë ndodh edhe me rolet gjinore. Lidhjet e ndikimit nga grupi prindëror te grupi i fëmijëve janë aq të plasaritura, saqë transmetimi kulturor nuk është kurrë i përkryer. Si në të kaluarën, ashtu edhe sot, *ndryshimi vjen nga të rinjtë. E reja, zakonisht, vjen nga të rinjtë dhe përqafohet shpejt nga të rinjtë më të rritur.* Kështu, traditat kulturore vazhdojnë, por kultura ndërron.

Rolet gjinore ndryshojnë në mënyrë të mprehtë nga një kulturë në tjetrën dhe nga koha në kohë. Shumica e këtij ndikimi kulturor transmetohet nga afër.

Biologjia dhe kultura

Biologjia dhe kultura nuk ekzistojnë të izoluara, sepse kultura vepron mbi atë që është biologjikisht e dhënë.

Normat kulturore ndikojnë fuqimisht mbi qëndrimet dhe sjelljen. Por këtë nuk e bëjnë të pavarura nga biologjia. *Çdo gjë shoqërore dhe psikologjike është përfundimisht biologjike.* Nëse parashikimet e të tjerëve ndikojnë mbi ne, kjo është pjesë e programimit tonë biologjik. Për më tepër, *ajo që e ka zanafillën te trashëgimia jonë çohet përpara nga kultura.*

Nëse gjenet dhe hormonet parashtrojnë burrin që të jetë më tepër fizikisht agresiv se femra, kultura amplifikon këtë dallim nëpërmjet disa normave që parashikojnë se burri duhet të jetë i ashpër, kurse femra e butë dhe e dashur.

Përzgjedhja natyrore dhe ajo kulturore mund të bashkëpunojnë me sukses në krijimin e tipareve gjenetikisht përfituese – këtë proces psikologët e evoluimit e quajnë *bashkevoluim.*

Po ashtu, biologjia dhe kultura mund të *ndërveprojnë.* Te njerëzit, tiparet biologjike ndikojnë në reagimin e mjedisit. (Ndërveprim - efekti i një faktori (si biologjia) varet nga një faktor tjetër (si mjedisi). Një normë e fortë kulturore dikton se burrat duhet të jenë më të gjatë se partnerja. Në një studim, vetëm 1 në 720 çifte e thyente këtë normë. Ndoshta të qenët më i gjatë (dhe më i moshuar) i ndihmon burrat në depërtimin e fuqisë së tyre psikologjike te femrat.

Mësimi i madh i psikologjisë shoqërore :

"Ka të vërteta të pjesshme dhe të vërteta të mëdha. E kundërta e një të vërtete të pjesshme, - thotë fizikani Nils Bor, - **është e rreme e plotë. E kundërta e një të vërtete të madhe, është po ashtu një e vërtetë".**

Çdo leksion që shtjellon ndikimet shoqërore, na mëson një të vërtetë të madhe - fuqinë e situatës sociale. Kjo e vërtetë e madhe mbi fuqinë e trysnisë së jashtme do të shpjegonte mjaftueshëm sjelljen tonë nëse jemi pasivë, të çoroditur. Por, ndryshe nga të shpartalluarit, ne, njerëzit, nuk jemi të hedhur sa andej këtej nga situata. Ne veprojmë, reagojmë. Ne përgjigjemi. Ne mund t'i qëndrojmë situatës sociale dhe disa herë ta ndryshojmë atë. Kështu, çdo leksion për ndikimin shoqëror përfundon duke kërkuar vëmendje mbi të kundërtën e së vërtetës së madhe - *fuqia e njeriut.*

Kontrolli shoqëror (fuqia e situatës) dhe kontrolli personal (fuqia e personit) nuk konkurrojnë me njëri-tjetrin, ashtu si shpjegimet biologjike dhe kulturore. Në çdo çast ne jemi njëkohësisht krijuesit dhe krijesat e botës sonë sociale. Ne jemi produkte të gjeneve dhe të mjedisit tonë social. Zgjedhjet tona sot përcaktojnë mjedisin tonë nesër.

1. Situatat shoqërore ndikojnë fuqimisht mbi individët. Por edhe individët ndikojnë mbi situatat shoqërore. *Të dyja ndërveprojnë.*

2. Ndërveprimi mes njerëzve dhe situatave shfaqet se njerëzit shpesh i zgjedhin situatat e tyre.

3. Njerëzit shpesh i krijojnë situatat e tyre. Mjedisi shoqëror nuk është si moti - diçka që na ndodh. Është më tepër si shtëpitë tona - diçka që bëjmë për veten tonë.

Përmbledhje:

- **Shpjegimet biologjike dhe kulturore nuk janë kontradiktore, ato ndërveprojnë. Faktorët biologjikë veprojnë brenda një kompleksi kulturor dhe kultura ndërtohet mbi një themel biologjik.**

- **E vërteta e madhe rreth fuqisë së ndikimit shoqëror është një gjysmë e vërtetë nëse ndahet nga e vërteta e saj ngjitur – "fuqia e individit".**

Individët dhe situatat sociale ndërveprojnë në tri drejtime :

1. Individët dallojnë nga mënyra si interpretojnë dhe si reagojnë para një situate të dhënë.

2. Njerëzit zgjedhin situata që ndikojnë mbi ta.

3. Njerëzit ndihmojnë në krijimin e situatave shoqërore. Kështu, fuqia qëndron brenda individit dhe situatës. Ne krijojmë dhe krijohemi nga bota jonë shoqërore.

Ne jemi produkt dhe arkitektë, autorë dhe aktorë të botës sonë shoqërore.



Përshtatshmëria

Fjala "përshtatshmëri" përmban një gjykim negativ. Si do të ndiheshit nëse një miku juaj do t'ju quante "konformist?". Me siguri do të ndiheshit i lënduar, se kulturat perëndimore nuk e vlerësojnë tiparin e nënshtrimit para të njohurit.

Përshtatshmëria nuk është thjesht një veprim si bëjnë të tjerët; ajo ndikohet nga mënyra e veprimit të të tjerëve. Është si të veprosh ndryshe nga mënyra e veprimit nëse do të ishit vetëm. **Përshtatshmëria është një ndryshim në sjellje dhe bindje si rezultat i trysnisë së menduar apo reale të grupit.**

Ka dy lloje përshtatjeje. Disa herë ne përshtatemi duke mos besuar në atë që bëjmë. Ne veshim frak ose mëngë zhapone, megjithëse nuk na pëlqen. Kjo përshtatshmëri e jashtme quhet *lëshim.*

Lëshim – përshtatshmëri që përfshin veprim publik në përputhje me trysninë shoqërore, ndërkohë që personalisht nuk jemi dakord. *Njerëzit bëjnë lëshime për të marrë një çmim ose për t'iu shmangur një dënimi.*

Nganjëherë ne besojmë në atë që na ka bindur grupi. *Kjo përshtatshmëri e sinqertë dhe pa shpërblim quhet pranim.* Pranimi shpesh pason lëshimin, ashtu si qëndrimet pasohen nga sjellja.

Pushteti i ndikimit social

Pushteti i ndikimit social është dukuri që shfaqet kur në jetën e njerëzve veprimi i një individi ose grupi ndikon sjelljen e të tjerëve. Ky ndikim mund të jetë me qëllim ose pa qëllim. Pavarësisht nga kjo, në të dyja rastet përfundimi është ndryshimi i sjelljes së individit për shkak të të tjerëve. Ky pushtet është i pranishëm në çdo rast të jetës së përditshme. Kështu : Të gjithë fëmijët u binden prindërve e mësuesve; të gjithë ushtarët në kohë lufte, për të zbatuar urdhrat e eprorëve, kryejnë akte çnjerëzore.

Konformizmi social : a) është ndryshimi i sjelljes që ndodh si rrjedhim i dëshirës për të ndjekur besimet dhe standardet e të tjerëve; b) prirja për të ndryshuar opinionin apo sjelljen që ajo të korrespondojë me atë të tjerëve dhe c) ndryshimi i sjelljes publike si pasojë e një personi real ose të imagjinuar të grupit.

Kur njeriu konformohet, ai është i bindur që ajo çka bën dhe thotë është e drejtë, madje edhe kur ndien brenda vetes që veprimet e tij janë të gabuara.

Konformizmi arrin deri në brendësim apo interiorizim, i cili konsiston në pranimin e pikëpamjeve dhe veprimeve të të tjerëve si të përshtatshme dhe të drejta.

Kur njeriu bindet, thjesht si rezultat i kompliancës, pushon së vepruari kur rreziku i pasojave negative largohet. Ndryshe ndodh me konformistin që ka brendësuar një sjellje të caktuar ose një ideologji të caktuar (për shembull, ideologjinë marksiste-leniniste), ai vazhdon po atë sjellje edhe sot, kur ndikimet e jashtme nuk veprojnë më mbi të.

Kompliancë do të thotë *pëlqim, lëshim;* me fjalë të tjera, të bësh si thonë të tjerët, të pranosh apo të biesh dakord me të tjerët. Të tilla janë edhe teknikat : *këmba në derë, teknika e topit të ulët - teknika e karemit etj.*

Identifikimi është një lloj konformizmi. Ai konsiston në prirjen "për të ecur" sipas mënyrës së të tjerëve për shkak të adhurimit dhe dëshirës që kemi t'i ngjasim individit që adhurojmë. Sipas Frojdit, fëmija identifikohet me të atin, të cilin e ndjek si model duke vepruar në mënyrë që t'i ngjasë duke e ndier veten si ai. Ushtari nazist e vriste ebreun për t'i ngjasuar oficerit me të cilin kishte dëshirë të identifikohej.

Me pushtet social kuptojmë aftësinë e një individi për të kontrolluar dhe për të formuar sjelljen e tjetrit. Kjo i bën individët të ndryshojnë sjelljen e tyre si pasojë e ndikimit të të tjerëve.

Ekzistojnë gjashtë lloje pushteti social :

1) Pushteti i shpërblimit. Kur dikush ka mundësi t'i japë shpërblim dikujt, ky i fundit mund t'u bindet dëshirave të atij. Në rast se sjellja e një fëmije, nxënësi, studenti, nëpunësi është konform dëshirave të individit të fuqishëm, ai fiton: karamele, notë të mirë, rritje në përgjegjësi, shpërblim material etj.

2) Pushteti shtrëngues. Është i kundërt me pushtetin e shpërblimit. Është aftësia ose mundësia e personit të pushtetshëm për të ndëshkuar, për të dënuar. Në disa raste pushteti shtrëngues është efektiv, sjell dobi, ndërsa në raste të tjera, jo. Njerëzit që nuk kanë pushtet, nuk e pëlqejnë, e urrejnë zbatimin e këtij lloj pushteti. Ata janë të prirur të mos e pëlqejnë individin e fuqishëm. Është lloji i pushtetit që parapëlqehet më pak.

3) Pushteti referent. Kur një individ është tërheqës për dikë, kjo e bën adhuruesin të sillet si ai që adhuron. Kur adhurimi është shumë i madh, individi identifikohet me atë që pëlqen. Identifikimi u referohet rasteve kur jo vetëm je i prirur të sillesh, por edhe të mendosh si tjetri.

Pushteti referent është ai lloj pushteti që u takon atyre me të cilët duam të identifikohemi.

Burim i pushtetit referent mund të jetë edhe një grup njerëzish – grupi i referencës. Pushtet referent zotërojnë edhe grupet negative të referencës. Grupet me të cilat nuk duam të ngjasojmë mund të na shtyjnë të modifikojmë sjelljen tonë, që të jemi sa më afër me grupin negativ.

4) Pushteti legjitim. Karakteristikë e këtij lloj pushteti është se, për të bindur të tjerët, nuk përdor argumente racionale për ndikimin e vet. Pushteti legjitim buron nga pozicioni apo roli i tij. Kështu, për shembull, presidentët në SHBA, kryeministrat në Shqipëri (si në çdo shtet) shkojnë e vijnë, por pushteti legjitim i Presidencës

dhe i Kryeministrisë mbetet gjithnjë, pavarësisht se kush është i ulur në karrigen e presidentit apo të kryeministrit.

5) Pushteti i ekspertit. Një fjalë e urtë thotë : *"Njohuritë janë pushtet"*. Të gjithë njerëzit ndikohen nga ata që janë ekspertë në fusha që lidhen me nevojat tona. Kur jemi të sëmurë shkojmë te mjeku, ai mund të na japë këshilla që janë në kundërshtim me opinionet tona, por ne i bindemi atij. Për të rritur pushtetin e ekspertit, mjekët, avokatët, arkitektët etj. varin në muret e studios diplomat e certifikatat që kanë fituar.

Pushteti i ekspertit është *situativ*. Është pushtet i kufizuar në fushën e ekspertizës. Kështu, ne nuk marrim parasysh mendimin e mjekut kur duam të blejmë një makinë, të anëtarësohemi në një shoqatë e kështu me radhë.

6) Pushteti informativ. Është pushteti më transitor, që lidhet me përmbajtjen specifike të informacionit që disponon individi. Sapo informacioni transmetohet, përfundon pushteti i atij që e jep.

Studimet e Muzafer Sherifit për formimin e normave të grupit

Ashtu si biologët përpiqen të izolojnë një virus për të bërë eksperimente, Muzafer Sherifi deshi të izolonte dhe, më pas, të eksperimentonte dukurinë e formimit të normës. Bëri këtë eksperiment: Pjesëmarrësit ishin të ulur në një dhomë në errësirë. U shfaqi një pikë drite, ajo lëvizi në mënyrë të çrregullt dhe u zhduk. Për sa kohë lëvizi ajo? Dhoma e errët nuk u jepte mundësi të caktonin distancën. E përsëriti procedurën. Secili thoshte se distanca ishte kaq apo aq. Por ata i ndryshuan dukshëm vlerësimet e tyre, doli në pah një normë e grupit. Por kjo normë ishte e rreme se Sherif kishte përdorur iluzionin optik – ***fenomeni autokinetik*** : vetja-lëvizja. *Kur po këta studentë u testuan përsëri një vit më vonë u vu re se ata nuk e ndryshuan vlerësimin e tyre: në mënyrë të habitshme ata vazhduan të mbështetnin normën e grupit.*

Në jetën e përditshme mosbesimi nuk është kaq i habitshëm. Vetëvrasjet, grabitjet vijnë me valë, ato shtohen kur masmedia i publikon me të madhe. Pas vetëvrasjes së Merlin Monros, në muajin gusht 1962, pati 200 vetëvrasje të tjera. *Sa më shumë reklamë e kësaj natyre, aq më shumë rritet numri i fatkeqësive.* Adoleshentët janë shumë të ndjeshëm ndaj kësaj dukurie. Kjo shpjegon shkallën e lartë të vetëvrasjeve të tyre.

Eksperimenti i Solomon Ashit për trysninë e grupit

Është eksperimenti më mbresëlënës për konformizmin social. Ashi i tha një individi dhe gjashtë të tjerëve se do t'i nënshtroheshin një kontrolli për perceptimet e tyre. Vizatoi në tabelë tri vija me gjatësi të ndryshme dhe përbri tyre një vijë standard. Secili duhet të thoshte me zë të lartë se cila nga tri vijat ishte e barabartë me standardin. Përgjigjet në fillim ishin njësoj. Në provën e tretë, në bazë të udhëzimeve që u kishte dhënë drejtuesi i eksperimentit, 6 të parët jepnin përgjigje të gabuar. I shtati, kur dëgjonte përgjigje të tilla, të gabuara, vihej para dilemës – të shprehte mendimin e vet apo të grupit?

Pas disa provash, individi i parë jep një përgjigje të gabuar. Po ashtu edhe i dyti. Edhe i treti thotë të njëjtën gjë si i pari. Juve ju lind dyshimi: "E vërtetë është ajo që thonë shokët apo sytë e mi?".

Rezultoi se në 1/3 e rasteve subjektet konformoheshin me përgjigjen e gabuar të grupit. Për këtë Ashi tha: "Fakti që djem të mirë e quajnë të bardhën të zezë, përbën një shqetësim të madh. Ky shqetësim ngre pyetje për rrugët e edukimit dhe vlerat që drejtojnë punën tonë".

Ky eksperiment lidhet me *"realizmin mondan"* të përshtatshmërisë së përditshme.

I njëjti përfundim doli edhe nga eksperimenti i Krutçfildit – Pasi kanë dëgjuar përgjigjet e të tjerëve, të eksperimentuarit ulen në kabina të veçanta, shohin një yll dhe një rreth (ky është më i madh), por kur të tjerët kishin thënë se ylli është më i madh, ashtu u përgjigjën edhe ata.

Në të dyja rastet trysnia e grupit nuk është e hapur dhe e qartë për përshtatshmërinë, nuk ka shpërblime dhe as dënime.

Eksperimenti i Milgramit për bindjen

Ky eksperiment i kompliancës ndaj autoritetit dëshmon vërtetësinë e mjaft fakteve jetësore. Milgrami zbuloi një fakt me rëndësi - figurat autoritare mund ta detyrojnë njeriun të kryejë veprime antisociale.

Milgrami studioi atë që ndodh kur kërkesat e autoritetit përplasen me kërkesat e ndërgjegjes. Ky eksperiment është ndër më të famshmit dhe më kontradiktorët në psikologjinë sociale. Eksperimenti: "Mësuesi" zë vend para "prodhuesit të shkarkesave elektrike". Kur "nxënësi" jep përgjigje të gabuar, ai e dënon duke i përçuar në trup rrymë elektrike nga 15 në 200 volt. "Nxënësi" ulërin, kërkon të largohet, bie në agoni. Vjen një çast që "mësuesi" i thotë drejtuesit ta ndërpresë eksperimentin. Ai që drejton eksperimentin, i thotë: "...Ju lutem, vazhdoni...Është e nevojshme. Nuk keni rrugëdalje tjetër".

Bindja e këtyre subjekteve e shqetësonte Milgramin. ("Nxënësi" nuk pësonte asgjë, nuk merrte rrymë elektrike, një magnetofon vihej në funksionim...).

Milgrami jo vetëm tregoi shkallën e bindjes së njerëzve ndaj një autoriteti, por ekzaminoi edhe **kushtet që ushqejnë bindjen :**

1. Distanca emocionale e viktimës

Subjektet e Milgramit vepronin me më pak mëshirë kur "nxënësi" nuk shihej (dhe ky nuk e shihte "mësuesin"). Kur "mësuesi" nuk arrinte të dëgjonte ankimet, ai i bindej deri në fund drejtuesit të eksperimentit, rriste së tepërmi shkarkesën elektrike. Etika e luftës lejon të bombardohet një fshat, por nuk lejon të goditet nga afër një fshatar i pambrojtur. Kur armiku shihet, shumë ushtarë nuk e gjuajnë.

Njerëzit veprojnë me mëshirë ndaj atyre që janë të personalizuar, i shohin. Është kjo arsyeja që apelet për të sëmurët dhe të urituri shoqërohen me fotografi dhe përshkrime.

Viktimat e pafajshme nxitin më tepër mëshirë nëse personalizohen. Pas pak ditësh harrohen viktimat e një tërmeti, por, kur vritet një fëmijë nën rrënojat e një banese, e gjithë bota preket, qan.

Imagjinoni se keni fuqinë për të parandaluar një prej këtyre tragjedive: një tërmet që mund të vriste 25 mijë veta në Pakistan, përplasjen e një avioni me 250 vetë apo një aksident automobilistik që do të vriste një njeriun tuaj të afërt. Cilën do të parandalonit?

2. Afërsia dhe legjitimiteti i autoritetit

Prania e atij që drejton eksperimentin ndikon mbi bindjen, kur ai bën kërkesa dhe ndodhet pranë, bindja rritet; kur ai jep komandë me telefon bindja e plotë ulet në 20 për qind.

Megjithatë, autoriteti duhet perceptuar si legjitim. Eksperimentuesi simuloi se e thirrën urgjentisht në një takim, u tha se gjithçka filmohet dhe la një individ ta zëvendësonte. 80 për qind nuk e zbatuan urdhrin e tij për të rritur voltazhin kur nxënësi gabonte. Një mjek i panjohur u tha infermiereve t'u jepnin të sëmurëve një ilaç me dozë pak më të madhe. Infermieret nuk e zbatuan urdhrin e tij. Kur u tha me telefon doktori i tyre, shumica pranuan ta jepnin këtë ilaç. *Ato ndoqën parimin familjar – doktori (një autoritet i ligjshëm) urdhëron, infermierja bindet.*

3. Autoriteti i institucionalizuar

Në jetën e përditshme, autoritetet e mbështetura nga institucione kërkojnë fuqi shoqërore... Psikiatri që vajti në majën e një rrëpire se pacienti i tij kërcënonte se do të hidhej... Psikiatri nuk arriti ta bindte...Rastësisht erdhi një i policisë rrugore, që nuk e dinte përse ishte mbledhur ai grumbull njerëzish. Ai kërkoi nga turma "të dilte ai maskarai" që kishte lënë makinën në mes të rrugës, ku sa nuk u

përplas. Pasi dëgjoi mesazhin, pacienti zbriti, lëvizi makinën e tij dhe, pa thënë asnjë fjalë, hipi në makinën e policisë.

4. Efektet liberalizuese të ndikimit të grupit

Ky eksperiment na lë një përshtypje negative për përshtatshmërinë. Ju kujtohet ndonjë çast kur keni qenë i inatosur me të drejtë me një mësuese dhe nuk e keni kundërshtuar, ose me sjelljen agresive të dikujt, por keni hezituar të ndërhyni? Pastaj dy të tjerë ndërhynë dhe ju u bashkuat me ta. Milgrami e kapi këtë efekt liberalizues të përshtatshmërisë.

Meditime për këto studime

E anasjella e rezultateve të eksperimenteve të Milgramit është fjala :*"Unë thjesht zbatova urdhrin"*...Aikmani në Gjermani, togeri amerikan Kaili që urdhëroi masakrën e një fshati vietnamez.... Ushtarët janë të stërvitur për t'iu bindur eprorëve.

Bindja është e komanduar. Pa nxitje njerëzit nuk do të vepronin barbarisht. Eksperimentet e Ashit dhe të Milgramit tregojnë se bindja qëndron para ndjenjës morale. Nazistët arritën suksese në bindjen e njerëzve për të shkuar kundër ndërgjegjes së tyre. Ata vërtetuan lidhjen midis sjelljes dhe qëndrimit, fuqinë e situatës dhe fuqinë e gabimit themelor të atributit.

Sjelljet dhe qëndrimet

Qëndrimet nuk përcaktojnë sjelljen kur ndikimet e jashtme mbingarkojnë bindjet e brendshme.

Kujtoni kurthin shkallë-shkallë të fenomenit këmbë në derë. Në rast se ju do të pranonit ta ndëshkonit "nxënësin" me 30 volt, kuptohet se nuk do të pranonit që herën e parë ta ndëshkonit me 200 volt. Ata që e dënuan gradualisht ishin në një gjendje tjetër psikologjike nga ai i një subjekti që sapo e fillonte eksperimentimin.

Sjellja e jashtme dhe dispozitat e brendshme ushqejnë njëra-tjetrën, disa herë në një spirale shkallore.

Në shumicën e rasteve kritika sjell pakënaqësi, e cila i jep leje egërsisë, që, kur është e justifikuar, çon në barbarizëm, pastaj në vrasje dhe më vonë në vrasje sistematike. "Qeniet njerëzore kanë aftësinë për të kryer vrasjen e dikujt, duke e quajtur këtë jo të jashtëzakonshme".

Por njerëzit kanë edhe një aftësi për heroizëm, për të kundërshtuar ......Strehimi i hebrenjve gjatë nazizmit...

Fuqia e situatës

Forcat e menjëhershme të situatës (tërësia e rrethanave dhe e kushteve) janë aq të fuqishme sa zbulojnë fuqinë e thelbit shoqëror. Në përpjekjet për të thyer rregullat shoqërore, ne kuptojmë sa të fuqishme janë ato. Fuqia e trysnisë së normave e bën të vështirë parashikimin e sjelljes.

Po kështu, mësimet e Milgramit japin një mësim për të keqen. Nganjëherë e keqja del prej disa mollëve të fishkura, Sadami, Pol Poti, Hitleri... Por e keqja vjen edhe nga forcat shoqërore. Siç kanë treguar këto eksperimente, situatat mund t'i bëjnë njerëzit që të pranojnë bindje të rreme ose të kapitullojnë para barbarisë.

E keqja më e tmerrshme vjen nga një sekuencë të këqijash të vogla. Është e vështirë të identifikosh individët që përparojnë tek e keqja, por ndeshemi me individë të zakonshëm që kanë kryer veprime të këqija, sepse ishin nën veprimin e forcave të ndërlikuara shoqërore.

Kur e keqja thërrmijëzohet bëhet më e lehtë. Pra, është jeta jonë e përditshme – rruga drejt së keqes vjen me shkallë të vogla, pa ndonjë qëllim të ndërgjegjshëm për të bërë keq.

Gabimi themelor i atributit

Pse rezultatet e këtyre eksperimenteve i frikësojnë njerëzit?

Ne jemi ambientuar me parimin: Njerëzit e këqij bëjnë gjëra të këqija dhe njerëzit e mirë bëjnë gjëra të mira. Por, ne nuk mund të nënvleftësojmë forcat shoqërore (gabimi themelor i atributit).

Megjithëse psikologët socialë grumbullojnë dëshmi se sjellja jonë është produkt i historisë sonë shoqërore dhe i mjedisit të kohës, njerëzit vazhdojnë të besojnë se cilësitë e brendshme të tyre vendosin që: njerëzit e mirë bëjnë mirë dhe njerëzit e këqij bëjnë keq.

Është shumë tunduese të mendosh se Aikmani dhe oficerët e kampit të Aushvicit ishin përbindësha të paqytetëruar. Në të vërtetë, pas një dite të gjatë, si kishin vrarë qindra e mijëra njerëz, ata mblidheshin dhe çlodheshin duke dëgjuar Bethovenin dhe Shubertin. *"Nëse Aikmani ishte normal, kjo është një siuatë shumë më e rrezikshme për njerëzimin".*

Ata që u morën me zhdukjen e hebrenjve kishin qenë punëtorë, shitës, nëpunës, familjarë, burra të moshuar, por kur urdhëroheshin të vrisnin, nuk ishin të aftë të refuzonin.

Milgrami doli në përfundimin: "Mësimi më themeltar i studimit tonë është se njerëzit e thjeshtë, duke kryer detyrën e tyre dhe pa pasur qëllime të këqija, mund të bëhen agjentë në një proces shkatërrues".

Nën valën e forcave të së keqes, edhe njerëzit e mirë shpesh korruptohen...

Përmbledhje:

Përshtatshmëria është ndryshim i sjelljes ose i bindjeve të dikujt si rezultat i trysnisë së grupit. Vjen në dy forma: a) *Lëshimi* - shkon paralel me grupin nga jashtë, ndërkohë që individi nuk është i bindur. b) *Pranimi* - është besimi i subjektit në atë që bën, në përputhje me trysninë shoqërore.

Sherifi vuri re se gjykimi i të tjerëve ndikon në vlerësimin që i bëjnë njerëzit lëvizjes iluzionuese të një pikë drite. Normat për përgjigje "të duhura" u shfaqën dhe mbijetuan në kohë të gjatë dhe në breza të ndryshëm subjektesh.

Ashi i bëri njerëzit të dëgjonin vlerësimin e disa të tjerëve për afrinë që kishin tri vija me një vijë standarde dhe pastaj të shfaqnin gjykimin e vet. Kur të tjerët dhanë përgjigje të gabuara, subjektet u përshtatën në 37 për qind të rasteve.

Milgrami nxiti një formë ekstreme bindjeje. 65 për qind e pjesëmarrësve në eksperiment iu bindën plotësisht të dërgonin shkarkesa elektrike te një viktimë që bërtiste në dhomën ngjitur.

Këto eksperimente paraqesin fuqinë e ndikimit shoqëror. E keqja nuk është produkt i njerëzve të këqij në një botë të përkryer, por edhe i situatave të fuqishme që i detyrojnë njerëzit të përshtaten me gjëra të rreme dhe të kapitullojnë para egërsisë.

Kur përshtaten njerëzit?

- Përshtatshmëria rritet kur gjykimet janë të vështira ose kur subjektet ndihen të paafta.
- Sa më të pasigurt të ndihemi për gjykimet tona, aq më shumë ndikohemi nga të tjerët.
- Përshtatshmëria bëhet më e madhe kur përgjigjja jonë do të jetë publike.

Përmasat e grupit

Tre deri në pesë individë nxitin më tepër përshtatshmëri se një ose dy. Rritja e numrit të personave mbi pesë sjell pasojë dëmtuese.(Trotuari - njeri shihte lart, kur rritej numri deri në pesë, më shumë kalimtarë qëndronin dhe shihnin lart). Pasojat dëmtuese të rritjes së pjesëtarëve të grupit shpjegohen me teorinë e *"përplasjes shoqërore"*, e cila pohon se ndikimi shoqëror rritet me zmadhimin e përmasave të tij.

Fryma e përbashkët

Imagjinoni veten në një eksperiment ku të gjithë që u përgjigjën para jush, me përjashtim të njërit, dhanë përgjigje të gabuar. Studimet kanë treguar se kur dikush prish frymën e përbashkët të grupit, ai duhet të përballojë fuqinë e grupit. Subjektet e tjera do të paraqesin bindjen e tyre nëse vetëm një prej tyre do ta bënte këtë. Më vonë të tjerët do të thonë se u ndien mirë me atë që nuk u përshtat.

Nëse një prej pjesëtarëve të grupit jep një përgjigje të saktë, duke dalë kundër frymës së grupit, vetëm një e katërta e pjesëtarëve të tjerë përshtaten.

Mendimi i individit, bindja e tij fiton fuqi dhe sukses, në çastin që një subjekt i dytë përshtatet me atë.

Është e vështirë të jesh i vetëm në pakicë; shumë juri japin vendim të kundërt vetëm sepse njëri prej pjesëtarëve nuk pranon të bashkohet me të tjerët. Është e lehtë të qëndrosh për diçka që beson nëse ka edhe të tjerë që qëndrojnë me ty. Edhe Jezu Krishti dishepujt i niste në grupe çifte - mbështetja e një shoku rrit dukshëm guximin shoqëror të individit.

Koheziviteti

Me kohezivitet kuptojmë shkallën në të cilën pjesëtarët e një grupi janë të lidhur bashkë, si, për shembull, nga tërheqja që kanë për njëri-tjetrin.

Një opinion i dikujt që nuk është pjesëtar i grupit me të cilin jemi identifikuar ndikon më pak se po i njëjti mendim i dikujt që është brenda grupit tonë.

Sa më i kohëzuar të jetë një grup, aq më shumë kontroll fiton ai mbi pjesëtarët. Miqtë kanë prirje për të ndarë bindjet, sidomos kur rriten së bashku.

Statusi

Njerëzit me status më të lartë kanë prirje për të pasur përplasje më të madhe. Rrobat duket se "krijojnë njeriun" në SHBA dhe në Australi. Njerëzit e këtyre vendeve "lëshojnë më shumë pe" kur afroheshin nga një anketues i veshur mirë sesa nga një i veshur keq. Në jetën e përditshme, ecja gjatë ditës zvogëlohet rreth 20 për qind në praninë e njërit që nuk ecën dhe rritet në dyzet për qind në praninë e një tjetri që ecën.

Si përfundim, njerëzit me status të ulët i pranojnë më lehtë urdhrat në krahasim me ata që kanë një status të lartë.

Përgjigjja publike

Njerëzit përshtaten më tepër me përgjigjet e tyre publike apo me ato private? Studimet argumentojnë se njerëzit përshtaten më tepër kur përgjigjen publikisht para të tjerëve, në krahasim me rastin kur përgjigjen privatisht. Është më lehtë të mbështetësh atë që mendon privatisht se përpara një grupi.

Angazhim joprior

Mendoni veten tek eksperimenti i Ashit. Ju shihni vijat dhe përgjigjeni i pari. Pasi keni dhënë gjykimin tuaj dhe keni dëgjuar të tjerët që nuk bien dakord me mendimin tuaj, eksperimentuesi ju jep mundësi ta rishikoni vendimin tuaj. A do të tërhiqeshit para trysnisë së grupit?

Njerëzit thuajse nuk e bëjnë kurrë këtë : Pasi kanë marrë një angazhim publik (janë përgjigjur në prani të grupit), ata i qëndrojnë besnik atij.

Angazhimi joprior kufizon bindjen. Kur kryejnë një angazhim publik, njerëzit hezitojnë për t'u kthyer mbrapsht. Angazhimi publik mund të reduktojë përshtatjen jo vetëm sepse njerëzit pranojnë më lehtë pasi marrin një angazhim, por edhe sepse ata nuk duan të duken të pavendosur.

Pse përshtatemi ?

Pse Poloni ishte gjithnjë në një mendje me Hamletin (format e reve në qiell)? "Si dhashë leksionin në një universitet gjerman, ngrita duart që t'i përplasja, kur pashë që studentët nisën t'u binin bankave me grushte. Mos nuk ishin dakord me leksionin tim? Askush nuk mund të tregohej kaq i rreptë me një të porsaardhur, e ngushëllova veten. Në të vërtetë kjo ishte një lloj shprehjeje pëlqimi nga ana e gjermanëve. Nisa t'i bija edhe unë tavolinës". David Majers.

Përse nuk duartrokita edhe kur të tjerët kundërshtonin? "Ka dy mundësi : 1) një individ mund të përulet para grupit për t'u pranuar dhe për të mos ngelur jashtë; 2) ose mund të arrijë të marrë informacion. Këto dy mundësi quhen: *ndikim normativ dhe ndikim për informacion"*.

Ndikim normativ – përshtatshmëri e bazuar në dëshirën e një individi për të përmbushur parashikimet e tjetrit, për të arritur pranimin. Ndikim normativ do të thotë të shkosh me turmën për të shmangur mospranimin. Përjashtimi shoqëror është i dhembshëm; kur devijojmë nga normat e grupit ne paguajmë një çmim të lartë emocional.

Ndikim për informacion – përshtatshmëri e rezultuar nga pranimi i dëshmive për realitetin e furnizuar nga njerëz të tjerë. Ky lloj ndikimi i çon njerëzit në pranim. Kur realiteti ishte i mjegullt, siç ishte për subjektet e situatës autokinetike, të tjerët mund të jenë burim i rëndësishëm informacioni. *"Bëni ashtu siç bën shumica dhe njerëzit do të flasin mirë për ju".*

Disa herë çmimi i lartë i devijimit i bën njerëzit të mbështetin atë që nuk besojnë ose të paktën të mos shfaqin mospëlqimin e tyre. Duke pasur frikë gjykatën ushtarake, ushtarët amerikanë gjuajtën popullatën e pambrojtur si dëgjuan urdhrin e eprorit. "Mënyra për të pasur konsensus, - thoshte Kenedi ,- është të japësh konsensus".

Shqetësimi për imazh shoqëror prodhon ndikim normativ. Dëshira për të qenë korrekt prodhon ndikim për informacion.

- Sa më i madh të jetë grupi, aq më i madh do të jetë ndryshimi mes përgjigjes publike dhe asaj private.
- Përshtatshmëria është më e madhe kur njerëzit ndihen të paaftë, kur detyra është e vështirë dhe kur subjekteve u intereson të kenë të drejtë - *Këto janë simptoma të ndikimit për informacion.*

Përse përshtatemi?

- Sepse duam të jemi të ngjashëm dhe të pranuar.
- Sepse duam të kemi të drejtë.

Kush bindet më lehtë?

Gjinia

Në eksperimentet e 30 vjetëve të fundit për trysnin e grupit në SHBA ka rezultuar se ka një prirje të vogël të grave për t'u përshtatur më tepër se burrat. Eksperimentet e fundit kanë treguar se gratë janë më tepër konformiste.

Dallimet mashkull-femër nuk janë thjesht dallim gjinor, por edhe dallim statusi. Në jetën e përditshme, burrat kanë prirje për të zënë vende me fuqi dhe pushtet më të madh. Kështu, shohim që burrat ushtrojnë ndikim dhe gratë e pranojnë këtë ndikim.

Njerëzit mendojnë se gratë dhe burrat po bëhen më të ngjashëm në tiparet dhe do vazhdojnë të jenë më të ngjashëm në të ardhmen. Kjo gjë ndodh në saje të adoptimit nga ana e femrave të tipareve që janë karakteristike për meshkujt.

Personaliteti

Studiuesit e personalitetit po qartësojnë dhe riafirmojnë lidhjen mes asaj që jemi dhe asaj që bëjmë. Personaliteti ka ndikim më të madh kur vëmë re reagimet e ndryshme të dy individëve në të njëjtën situatë.

Historia e mendimit shoqëror-psikologjik për marrëdhëniet mes tipareve të personalitetit dhe sjelljes shoqërore shkon paralel me historinë e mendimit mbi qëndrimet dhe sjelljet.

Nëse doni të zbuloni sa konformist ose sa agresiv është një individ, do të jetë mirë të njihni detajet e situatës dhe jo arritjet e individit në një shkallë psikologjike. "Unë e di që ka një thelb personaliteti për bindjen dhe mosbindjen, - thoshte Milgrami, - por, në të njëjtën kohë, e di që nuk e kemi zbuluar atë".

Duke menduar për eksperimentin e tij në burg, Zimbardo thotë: "...asgjë e krijuar nga njerëzimi nuk është e huaj për ju, nuk mund të divorcoheni prej saj....ne duhet të kuptojnë se forcat rrethanore që veprojnë mbi një individ në një çast të dhënë, mund të jenë kaq të fuqishme, saqë mund të shkatërrojnë çdo gjë me vlerë, historinë, biologjinë, familjen, kishën".

Të gjithë do të binim dakord me mendimin e teoricienit Kurt Levin (1936): **"Çdo ngjarje psikologjike varet nga gjendja e personit dhe, në të njëjtën kohë, nga situata, megjithëse rëndësia e tyre relative është e ndryshme në raste të ndryshme".**

Kultura

A ndihmon e kaluara kulturore në parashikimin e përshtatshmërisë që do të kenë njerëzit? Milgrami zbuloi se norvegjezët ishin më përshtatës se francezët.

Përshtatshmëria dhe bindja janë dukuri universale, por dallojnë nga kultura në kulturë. Kulturat euroamerikane mësojnë individualizmin...Kulturat aziatike kanë prirje për të mësuar kolektivizmin – familja apo grupi është përgjegjës për pjesëtarët e tij, veprimet e të cilëve sjellin nder apo turp për familjet e tyre.

Vlerat kulturore kanë një veprim të madh mbi përshtatshmërinë. Njerëzit e vendeve kolektiviste i përgjigjen më shumë ndikimit të të tjerëve.

Rezistenca ndaj trysnisë sociale

Kur flasim dhe mendojmë për fuqinë e forcave shoqërore, duhet të kujtohemi edhe për fuqinë e njeriut. *Ne nuk jemi thjesht bila të bilardos*, njerëzit kundërveprojnë ndaj forcave që veprojnë mbi ta.

Reagimi

Reagimi është arsye për të mbrojtur apo për të rivendosur ndjesinë e lirisë. Reagimi shfaqet kur dikush kërcënon lirinë e veprimit tonë. Kur individualistët përjetojnë se trysnia bëhet aq e rëndë, saqë kërcënon ndjenjën e tyre për liri, *ata rebelohen*. Mendoni fëmijët që vlerësojnë lirinë dhe pavarësinë e tyre duke bërë të kundërtën e asaj që u thonë prindërit. Prindërit e zgjuar u japin fëmijëve mundësi dhe jo urdhra.

Teoria e reagimit psikologjik – njerëzit veprojnë për të mbrojtur ndjenjën e tyre të lirisë. Kjo vërtetohet edhe në eksperimentet që kanë të bëjnë me kufizimin e lirisë së individit, eksperimente këto që shpesh kanë një efekt bumerang...Dikush ju ndalon në rrugë dhe ju kërkon të firmosni një peticion që ju nuk e besoni. Ndërkohë, dikush ju ka thënë më parë: "Njerëzit nuk duhet të firmosin dhe të shpërndajnë peticione të tilla". *Teoria e reagimit parashikon se përpjekje të tilla për të kufizuar lirinë, do të rritin prirjen tuaj për të firmosur.*

Njerëzit kanë prirje të reagojnë ndaj kufizimit. Reagimi mund të shpjerë në rebelim shoqëror. Njerëzit nuk janë dordolecë. Ne identifikojmë veten në shoqëri dhe njohim pozicionin tonë të varur nga shumë fije të padukshme. Për një çast e shohim veten si dordolecë. Por ndryshe nga dordolecët, ne kemi mundësi të ndalojmë lëvizjet tona. Në këtë akt qëndron hapi i parë drejt lirisë.

Vlerësimi i unitetit

Imagjinoni një botë me përshtatshmëri të plotë ku nuk ka asnjë dallim midis njerëzve. A do të ishte një vend i lumtur?

Njerëzit nuk ndihen rehat kur paraqiten shumë të ndryshëm nga të tjerët. Por, po ashtu, ata ndihen të parehatshëm edhe kur

shfaqen ekzaktësisht njëlloj me të tjerët. *Njerëzit ndihen më mirë kur e shohin veten si unikë.*

Ne vihemi në dijeni për seksin tonë kur gjendemi me individë të seksit tjetër. Gajer: "Një individ është në dijeni për veten për sa kohë dhe në drejtime të tilla që e bëjnë të ndryshëm". Një grup që gjendet në pakicë ka prirje të vërë në dukje dallueshmërinë e tij. Edhe dallimet e vogla mund të prodhojnë acarim dhe konflikt. Dallimet e vogla nënkuptojnë konflikt të madh. Qëllimi ynë nuk është të jemi të ndryshëm nga mesatarja, por më të mirë se mesatarja.

Ashtu si djegia është e ngjashme për një shkrepëse dhe një pyll që digjet, po ashtu janë të ngjashme proceset laboratorike me ato të jetës së përditshme. Eksperimentet me ndezjen e shkrepëses na japin njohuri për djegien që nuk mund t'i marrim duke parë një pyll që digjet. Eksperimentet e psikologjisë sociale japin një retrospektivë për sjelljen që nuk duket në jetën e përditshme.

Ne nuk ndihemi rehat kur jemi shumë të ndryshëm nga grupi, por nuk kemi as dëshirë që të jemi të njëjtë me të.

"Individualistët, - vuri re një shkrimtar francez në SHBA (1831), - nuk i kanë borxh askujt dhe nuk presin asgjë nga askush. Ata krijojnë zakonin për të menduar për veten dhe janë të bindur se e kanë në dorë fatin e tyre".

150 vjet më vonë, Fric Perlsi (1972) e tipizoi kështu individualizmin radikal :

- Unë bëj gjërat e mia dhe ti bëj të tuat.
- Unë nuk jam në këtë botë për të përmbushur parashikimet e tua.
- Dhe ti nuk je në këtë botë për të plotësuar parashikimet e mia.

" E vetmja pyetje që ka rëndësi është: A po jetoj në një mënyrë që më jep kënaqësi të brendshme?". Roxhers.

Etkioni, president i Shoqatës Psikologjike Amerikane (1993) kërkoi nga psikologët socialë një individualizëm "të përbashkët", i

cili ekuilibron individualizmin tonë të papajtueshëm me shpirtin e bashkësisë.

Vlera qendrore e solidaritetit...është se bëhemi ata që jemi përmes marrëdhënieve.

"Ne, njerëzorët, kemi dëshirë të ndihemi unikë dhe në kontroll të jetëve tona, - shkruan David Majersi, - *por jemi edhe krijesa shoqërore me një përvojë për përkatësi.* Përshtatshmëria nuk është as plotësisht e keqe dhe as plotësisht e mirë. Si individualistë, ne duhet të ekuilibrojmë nevojën për pavarësi me bashkimin, jetën private me komunitetin, individualizmin me identitetin shoqëror".



BINDJA

Qysh në zanafillën e vet, psikologjia sociale shfaqi interes të madh për tematikën e ndikimit social në grup. Të dyja rrymat e kërkimit: ajo e ndikimit social dhe ajo e bindjes u zhvilluan në pavarësi të plotë nga njëra-tjetra, me gjithë paralelizmin e dukurive që studionin. Në mënyrë të veçantë pas Luftës II Botërore studiuesit u morën kryesisht me ndikimin që ushtron maxhoranca mbi minorancën. Interes të veçantë shkaktoi zbulimi se minoranca synon të përshtatet me opinionin e maxhorancës edhe kur ky është botërisht jo i saktë.

Demonstrimi më i njohur i fuqisë së jashtëzakonshme të ndikimit bindës të maxhorancës është eksperimenti i Ashit, ku subjektet duhet të zgjidhnin ndër tri vija me gjatësi të ndryshme atë që i korrespondonte vijës standard. Përfundimi ishte se 1/3 e subjekteve konformoheshin me përgjigjen e gabuar të grupit, maxhorancës. Si shpjegohet ky nivel kaq i lartë konformizmi ndaj mossaktësisë së mendimit të maxhorancës, madje edhe kur subjekti nuk ndodhet nën asnjë lloj presioni ose kërcënimi?

Ndikimi social realizohet nëpërmjet presionit normativ dhe procesit informues. Ndikimi informues i referohet faktit që opinionet dhe sjelljet e të tjerëve përbëjnë një burim të rëndësishëm informacioni për njohjen e realitetit. Në mënyrë të veçantë, në

momentet e pasigurisë ose përballë mendimeve të dykuptimta, për të qartësuar realitetin ne pranojmë me kënaqësi informacion nga persona të tjerë.

Pranimi i opinionit të maxhorancës nuk do të thotë që patjetër ndodh një ndryshim i thellë dhe që zgjat në kohë. Personat shpeshherë kthehen tek opinionet e veta fillestare kur maxhoranca nuk është e pranishme ose kur individët e shprehin opinionin e vet në mënyrë private. Ndikimi i maxhorancës shfaqet në formën e kompliancës.

Për disa dhjetëvjeçarë psikologët socialë vazhduan të shprehnin interesim të veçantë për proceset e konformizmit dhe për kushtet që e favorizojnë ose e frenojnë këtë prirje. Në fund të viteve '60 Moskoviçi e lëkundi këtë prirje me anë të një ideje provokuese: A është konformizmi forca e vetme që shpjegon dukurinë e bindjes në rrafshin ndërpersonal dhe ndërgrupor? Fakti që shoqëria, shkenca, arti, politika zhvillohen me shpejtësi dhe janë subjekte që rinovohen vazhdimisht, të bën të mendosh për praninë e një force tjetër sociale, forcë që vjen nga minoranca. Bazuar në vrojtimet e shumta historike, Moskoviçi doli në përfundimin se ishin pikërisht minorancat, si Galileu, Frojdi ose Pikasoja, që sollën novacionet më të rëndësishme, duke ushtruar me to ndikim shumë të madh mbi maxhorancën. Minoranca është në gjendje të ndikojë në opinionet e të tjerëve në qoftë se ajo mbron opinionin e vet në mënyrë koherente.

Shumë studiues argumentuan aftësinë bindëse të minorancës edhe për probleme të rëndësishme sociale, si qëndrimi ndaj dënimit me vdekje, abortit, ndotjes së mjedisit, të drejtave të grave etj. Rezultati më spikatës i këtyre studimeve ishte *cilësia* e ndikimit të ushtruar nga minoranca. Në qoftë se Ashi zbuloi se ndikimi i maxhorancës verifikohet kryesisht në nivelin *publik*, studimet për ndikimin e minorancës demonstruan prirjen e kundërt: minoranca ndikon kryesisht mbi *opinionet private* (të padeklaruara para të tjerëve) kur personi ka frikë të shfaqë këto opinione në publik.

Si përfundim, krahasimi i qëndrimeve të subjekteve që nuk janë nën ndikimin e asnjë lloj bindjeje (grupi i kontrollit në eksperiment) demonstron se: qëndrimet e subjekteve zhvendosen në drejtim të maxhorancës në rast se ato shprehen në publik dhe ndaj minorancës në rast se nuk shfaqen në publik, mbeten private. Për më tepër, qëndrimet private ndryshojnë në funksion të veprimtarisë kognitive të subjektit: në qoftë se numri i mendimeve të favorshme ndaj mesazhit minoritar është më i madh dhe numri i mendime të pakëndshme do të jetë më i vogël, në këtë rast rritet miratimi për qëndrimin e minorancës.

Ka disa mënyra që qëndrimet të ndryshojnë. Të tilla janë përvoja e drejtpërdrejtë, interpretimi i rolit, imitimi, modelimi etj. Ndërmjet këtyre mekanizmave, me rëndësi të veçantë është edhe mesazhi bindës, mesazh që mund të vijë nga një burim abstrakt dhe i largët, siç është rasti i mesazheve publicitare ose nga një burim i pranishëm dhe i menjëhershëm, siç është rasti i diskutimit për një problem të rëndësishëm midis miqve. Në të dyja rastet, mesazhi verbal, i shoqëruar me argumente bindëse, mund të ndryshojë qëndrimet e individit. Duke e njohur këtë dukuri, prodhuesit e të mirave materiale dhe politikanët investojnë shuma të mëdha në masmedia që, nëpërmjet mesazhit bindës, të ndikojnë dhe të krijojnë bindjen te njerëzit të blejnë produktin e tyre se "është më i miri" ose programi politik i kësaj partie është më i suksesshmi.

Bindje: Besim i plotë i individit në diçka që është e vërtetë dhe e drejtë. Bindja shërben si motiv nxitës për mbrojtjen dhe vënien në jetë të pikëpamjeve, rregullon sjelljen dhe veprimtarinë e njeriut. Në formimin e bindjeve ndikojnë fuqimisht edukata, arsimimi, mjedisi, masmedia, praktika shoqërore dhe përvoja vetjake. Jozef Gëbelsi, shefi i propagandës naziste (1933-1945), e kuptoi fuqinë e bindjes. Partia naziste e ngarkoi të "injektonte helm në mendjet e miliona e miliona njerëzve" për t'u krijuar atyre bindje. Shumë e shumë u bindën. Pa bashkëpunimin e miliona gjermanëve nuk do të shkaktohej tragjedia e Luftës II Botërore.

Pavarësisht nga shembulli që sollëm më sipër, bindja ka shumë vlera sociale. Në rast se njerëzit nuk do të zbatonin ligjet, urdhrat dhe rregullat shoqërore, nuk do të paguanin energjinë elektrike, taksat etj.,

shoqëria nuk do të funksiononte. (Kujtoni vitin 1977 në vendin tonë). Por janë të shpeshta rastet që bindja kërkon nga individi të kryejë veprime që ai e ndien se janë të gabuara.

Forcat e fuqishme për ndryshimin e bindjeve veprojnë edhe në botën e sotme; me ndryshimin e bindjeve ndryshon edhe sjellja jonë. Çdo ditë ne jemi nën ndikimin e fuqishëm të televizionit, të radios dhe të medias së shkruar, që përpiqen, kanë si qëllim, të na bindin, të na kthejnë mendjen, të ndryshojnë qëndrimet tona dhe të na krijojnë qëndrime të reja, të cilat do të çojnë në ndryshimin e sjelljes sonë. Për forcën e këtij ndikimi po marrim si shembull luftën kundër pirjes së duhanit. Është fakt që numri i pirësve të duhanit, në shkallë botërore, është zvogëluar në krahasim me vite më parë.

Të gjithë jemi nën trysninë e politikanëve të cilët "lëvizin të gjithë gurët" që të na bindin për drejtësinë e platformës së partisë së tyre. Në të njëjtën kohë, jetojmë nën ndikimin e biznesmenëve që, nëpërmjet publicitetit, synojnë të na mbushin mendjen për cilësinë dhe çmimin e arsyeshëm të produkteve dhe shërbimeve që ofrojnë.

Por disa përpjekje për të bindur njerëzit dështojnë. Në vitet '90 u bë një propagandë e madhe shkencore dhe divulgative për përdorimin e rripit të sigurimit gjatë udhëtimit me makinë, por nuk pati rezultate të kënaqshme.

Bindja nuk është diçka e mirë apo e keqe e trashëguar. Ajo është thelbi i mesazhit që nxit gjykim të mirë apo të keq. Të keqen e quajmë *"propagandë"*, ndërsa të mirën e quajmë *"edukim"*. Njerëzit quajnë *"propagandë"* atë që nuk besojnë dhe *"edukim"* atë që besojnë. *Bindje, edukim ose propagandë, është e pashmangshme.* Bindja është kudo në jetën e përditshme - në zemrën e politikës, në marketing, në familje, në çdo grup dhe institucion. Brenda një viti harxhohen 300 miliardë dollarë për reklamë në rruzullin tokësor. Për çdo individ që jeton në Amerikën e Veriut harxhohen 500 dollarë në vit për të ndikuar tek ai.

Dy rrugët që krijojnë bindjen

Mesazhi bindës mund të shkaktojë ndryshimin e qëndrimeve : përpunon aktivisht përmbajtjen e mesazhit, duke reflektuar mbi argumentet që ngërthen mesazhi dhe gjeneruar argumente ose kundërargumente në përgjigje të tij. Në rast se mesazhi përmban argumente bindëse, mendimet e subjektit do të ndryshojnë. Në qoftë se argumentet që përmban mesazhi do të jenë të dobëta dhe pak bindëse, mendimet e subjektit do të jenë negativë dhe, për këtë, mesazhi rezulton joefikas.

Në rastin kur subjekti shqyrton aktivisht përmbajtjen e mesazhit dhe kjo shkakton pranimin ose kundërshtimin e përmbajtjes së tij, ky lloj përpunimi kognitiv quhet **rruga qendrore**.

Nganjëherë marrësi nuk e përpunon përmbajtjen e mesazhit dhe vendos ta pranojë duke u bazuar te kriteret periferike dhe të sipërfaqshme, të cilat nuk kanë asgjë që ka të bëjë me cilësinë e argumentimit, si, për shembull, fakti që burimi i mesazhit është tërheqës ose jo, është i besueshëm (për shembull, një gjyqtar) ose jo (një person që merret në pyetje në polici), që mesazhi është i gjatë ose i shkurtër, që përmban shumë apo pak argumente etj. Në varësi të treguesve periferikë mesazhi pranohet ose refuzohet. Kjo strategji që kërkon një sforcim mendor të vogël quhet **rruga periferike**.

Të dyja rrugët janë në gjendje të prodhojnë një efekt bindës, por përfundimet e këtyre dy rrugëve janë cilësisht të ndryshme. Ndryshimi i qëndrimit që arrihet nëpërmjet rrugës qendrore është i thellë, zgjat shumë në kohë, është relativisht i qëndrueshëm ndaj modifikimeve të mëvonshme dhe, në përgjithësi, është parashikues i mirë i sjelljes së ardhme. Në të kundërtën, ndryshimi i qëndrimeve si pasojë e rrugës periferike është relativisht i sipërfaqshëm, nuk zgjat shumë dhe ndikon pak në nivelin e sjelljes.

Cilët janë faktorët që përcaktojnë zgjedhjen ndërmjet rrugës qendrore dhe asaj periferike? Zgjedhja e rrugës varet nga *motivimi* dhe nga *aftësia* e marrësit për të përpunuar mesazhin. Në rast se tema në diskutim është e rëndësishme për marrësin, ky do të jetë i motivuar për ta shqyrtuar me vëmendje përmbajtjen e mesazhit. Veç motivimit

duhet të jetë e pranishme edhe aftësia kognitive e mjaftueshme për përpunimin e përmbajtjes.

Në qoftë se mesazhi është i pakuptueshëm, nëse marrësi nuk zotëron aftësitë e mjaftueshme kognitive dhe informacionin e domosdoshëm, ose në rast se situata nuk lejon kuptimin dhe përpunimin kognitiv të mesazhit (për shembull, në një situatë ku personi është i ngutur ose ka një humor jo të këndshëm) ka gjasa që të zgjedhë rrugën periferike; kur marrësi është i motivuar për përpunimin e mesazhit dhe ka aftësinë kognitive për ta bërë këtë, do të ndërmarrë rrugën më të mundimshme – rrugën qendrore.

Njerëzit nuk kanë të njëjtin predispozicion për të përpunuar aktivisht karakteristikat e mesazhit dhe kushtet ku ai shfaqet. Ka persona që, falë angazhimit kognitiv, reflektimit kritik, kërkimit aktiv të zgjidhjes së problemeve komplekse, ndërmarrin veprimtari stimuluese dhe të këndshme. Persona të tjerë ndiejnë pak kënaqësi; në planin kognitiv janë përtacë, duke eliminuar, ku ka mundësi, lodhjen që shkakton veprimtaria kognitive dhe, në rast se u duhet të bëjnë një zgjedhje, parapëlqejnë detyra më të thjeshta se ato komplekse.

Në përputhje me modelin e probabilitetit të përpunimit, personat me "nevojë të lartë kognicioni" synojnë të ndjekin rrugën qendrore dhe, për këtë, janë më të ndjeshëm ndaj cilësisë së argumentimit, ndërsa ata me "nevojë të ulët konjicioni" demonstrojnë parapëlqimin për rrugën periferike, duke treguar në këtë mënyrë ndikimin nga informacioni periferik.

Ndikimi i treguesit periferik aktivizon dhe zbaton rregullën e thjeshtë: "ekspertëve u duhet besuar" ose "një opinion që pranohet nga shumë njerëz, është i saktë". Në rrugën periferike, e quajtur edhe *rruga euristike,* subjekti zbaton një rregull të thjeshtë për të gjykuar për vlefshmërinë e mesazhit. Kjo arrihet kur : a) personi ka pranuar skema, si : "është më e lehtë të jesh dakord me një person simpatik", ose "shumica ka të drejtë" për t'i zbatuar në një situatë të dhënë; b) janë të pranishëm informacione për të aktivizuar skema të tilla, si, për shembull, prania e një burimi simpatik ose e një maxhorance. Si rrjedhojë, sa më e pranueshme të jetë euristika, aq më të shumta janë gjasat që personi të zgjedhë rrugën periferike. Për shembull, personat

që synojnë të pajtohen dhe të zbatojnë rregullën euristike: sa më i madh të jetë numri i argumenteve në favor të një opinioni të dhënë, aq më shumë ka gjasa që opinioni të jetë i saktë, ndikohen më shumë nga gjatësia e mesazhit dhe lënë mënjanë cilësinë e argumenteve që përmban ai në krahasim me personat që nuk e kanë këtë skemë mendore.

A ka një spot publicitar të njëjtin efekt si atëherë kur dëgjohet në një gjendje trishtimi edhe atëherë kur dëgjohet në gjendje të kthjellët? Studimet për kognicionin social kanë argumentuar se humori pozitiv synon të keqësojë shfaqjet kognitive, ndërsa humori negativ i lehtëson. Kështu, është logjike të hipotizohet se edhe në rastin e bindjes humori pozitiv do të pengonte përpunimin qendror, ndërsa humori negativ do ta lehtësonte. Është vërtetuar në shumë studime që personat me humor të mirë janë më pak të ndjeshëm ndaj cilësisë së argumentimit, duke e lënë veten të ndikohen më tepër nga argumente të dobëta. Humori negativ sinjalizon një problem. Ky sinjalizim e motivon personin ta zgjidhë problemin në mënyrë analitike. Në të kundërtën, humori pozitiv sinjalizon që situata aktuale nuk është problematike dhe, për këtë, nuk është nevoja të ndërmerret rruga e lodhshme e përpunimit kognitiv. Ky përfundim ka të bëjë, para së gjithash, me situatat ku nuk ekziston *a priori* asnjë prirje e qartë si për rrugën periferike ashtu dhe për rrugën qendrore. Në situata të tilla është humori që përcakton zgjedhjen e rrugës.

Rruga qendrore e bindjes shfaqet kur njerëzit janë të interesuar, përqendrohen tek argumenti dhe përgjigjen me mendime të favorshme.

Vendimtar nuk është argumenti bindës, por ajo që bën të mendohet te subjekti.

Kur njerëzit "nuk e vrasin mendjen", rruga periferike (bindje që shfaqet kur njerëzit ndikohen nga shenjëzime, si, për shembull, tiparet tërheqëse të folësit) përdorin shenjëzime bindëse që nuk kanë nevojë për të menduar. Nëse një folës është tërheqës, ka motivime të mira në dukje dhe ka shumë argumente (ose më mirë - kur argumentet

e ndryshme vijnë nga burime të ndryshëm), njerëzit zakonisht marrin rrugën periferike dhe e pranojnë mesazhin pa u menduar shumë.

Edhe imazhet pamore mund të shërbejnë si shenjëzime periferike. Në vend që të japin informacion, prodhuesit e cigareve e shoqërojnë produktin me imazhe bukurie dhe kënaqësie; kështu bëjnë edhe prodhuesit e pijeve freskuese me imazhe rinie, gjallërie dhe gëzimi.

Kur çështja nuk përmban mendim analitik, bindja krijohet përmes rrugës periferike, kur njerëzit bëjnë gjykime të cunguara.

Rruga qendrore e bindjes, duke qenë më racionale dhe më pak sipërfaqësore, jeton më gjatë dhe ka prirje më të madhe për të ndikuar mbi sjelljen.

Faktorët që ndikojnë në procesin e bindjes

1) Burimi i mesazhit. Në rast se një pastë dhëmbësh, markë birre etj., e reklamon në TV një aktor apo një sportist i mirënjohur, atëherë *mesazhi* është më bindës për ne.

Krahas burimit të mesazhit, rëndësi të madhe ka edhe *kredibiliteti* (besueshmëria) *i burimit.* Njerëzit i bind më shumë shtjellimi i një dukurie sociale nga ana e një kompetenti të njohur në këtë fushë, e një pedagogu të shquar sesa kur të njëjtën dukuri e shtjellon një student apo një njeri i zakonshëm.

Një politikan, që aq shumë flet që prona duhet t'i kthehet pronarit të ligjshëm, nuk është i besueshëm për ata që e dëgjojnë në rast se selinë e partisë së tij (në këtë apo në atë qytet) nuk ia liron pronarit të ligjshëm.

Kur një njeri publik vepron kundër interesit personal, ai është më i besueshëm për ata që e dëgjojnë.

Në trajtimin e burimit të mesazhit, me rëndësi është edhe *efekti i përgjumjes* – është aftësia bindëse e individëve me kredibilitet të ulët ose e individëve të panjohur si personalitete në një fushë të caktuar të veprimtarisë njerëzore. Kështu, ai që jep informacionin, në fillim nuk është i besueshëm për ne; si rrjedhojë, nuk na bind. Por, me kalimin e

kohës, njerëzit që e kanë dëgjuar atë mesazh fillojnë e mendojnë gjithnjë e më shumë për informacionin e tij. Në raste të tilla, kalimi i kohës është vendimtar.

2) Karakteristikat e mesazhit. Mënyra si komunikohet mesazhi ndikon fuqimisht në efektin e tij. Karakteristikat e mesazhit janë dy :

a) *Natyra e argumenteve të përdorura :*

- nga mesazhi i marrë dëgjuesi nxjerr përfundimeve të qarta;
- mesazhi është më bindës kur për një dukuri ka vetëm një burim informacioni;
- mesazhi i dyanshëm (në rrafshin politik : pozitë-opozitë) jep informacion më të mirë dhe
- mesazhi bëhet më bindës kur dhënësi dhe marrësi janë ballë për ballë.

b) *Ngjallja e frikës :*

Si mendoni ju? Te fëmijët që nuk "e kanë xhan" larjen e dhëmbëve, do të ndikojë më shumë publiciteti ku tregohet një fëmijë me dhëmbë të bukur (i ka të tillë si rezultat i larjes çdo mëngjes) apo ku tregohet goja e një fëmije me dhëmbë të prishur?

Pavarësisht nga përgjigjja që i dhatë kësaj pyetjeje, një frikësim i lehtë (në shembullin tonë - po nuk i lave dhëmbët do të të prishen si ky që sheh në televizor) është më efektiv për ta detyruar, sidomos fëmijën, të ndryshojë qëndrim.

Frikësimi i lehtë (i butë) është bindës në fillim, por, me kalimin e ditëve, shfaqet prirja për rikthimin në qëndrimin e mëparshëm.

3) Marrësi i mesazhit. Sa i interesuar është marrësi për informacionin që jepet? Në funksion të këtij interesimi ka dy rrugë bindjeje : a) *qendrore* – marrësi i mesazhit mendohet thellë për problemin për të cilin përpiqen ta bindin, për arsye se është i motivuar.

Ai thuajse është indiferent ndaj burimit të mesazhit (një femër e bukur apo artist i njohur) dhe përqendrohet te mesazhi që merr; b) *periferike* – marrësi i mesazhit përqendrohet më shumë tek ajo/ai që e transmeton informacionin. Shumica e shikuesve të TV nuk janë shumë të vëmendshëm ndaj informacionit që jepet. Është kjo arsyeja që në gjithë botën reklamuesit zgjedhin femrat më tërheqëse, yjet e artit dhe të sportit.

Elementet e bindjes :

1. Komunikuesi
2. Mesazhi
3. Si komunikohet mesazhi
4. Publiku

1. Komunikuesi

Ai që flet ka rëndësi të madhe. Nuk ka rëndësi vetëm mesazhi qendror, por edhe një shenjëzim periferik – tiparet e atij që flet.

Një komunikues ***i besueshëm*** perceptohet si më ekspert dhe më besues se një tjetër. Për ju, cili do të ishte më i besueshëm, një pohim që vinte nga Akademia e Shkencave, apo nga një artikull i një gazete?. *Efekti i burimit të besueshmërisë pakësohet me kalimin e muajve.* Nëse mesazhi i një individi të besueshëm është bindës, fuqia e tij mund të venitet nëse harrohet burimi ose shkëputet nga mesazhi. Fuqia e mesazhit të një individi jo të besueshëm mund të rritet me kohën (nëse njerëzit besojnë mesazhin dhe jo arsyen për të mos e marrë parasysh atë). Kjo bindje e vonuar, që shfaqet pasi njerëzit harrojnë burimin e lidhjes së tij me mesazhin, quhet ***efekti i përgjumjes.***

Të folurit në mënyrë konfidenciale është një mënyrë tjetër për t'u dukur i besueshëm.

Besueshmëria e perceptuar. Nëse dialoguesit e shikojnë njëri-tjetrin në sy, në vend që të ulnin sytë poshtë, ata bëhen më të

besueshëm para njerëzve. *Njerëzit perceptohen si të sinqertë kur flasin kundër interesit të tyre personal.*

Besueshmëria rritet kur njerëzit flasin shpejt. *Folësit e shpejtë duken më bindës.* Kenedi ishte folës i shkëlqyer, disa herë fliste 300 fjalë në një minutë. Nëse një reklamues po ju bind me "shpejtësi" 130 km në orë, është e vështirë t'u kundërpërgjigjeni me të njëjtën shpejtësi.

Argumentet, sidomos ato emocionale, janë më ndikuese kur vijnë nga njerëz të bukur.

Ngjashmëria. Ne kemi prirje për të pëlqyer njerëzit që na ngjajnë, po ashtu ndikohemi nga ata. *Njerëzit i përgjigjen më mirë një mesazhi që vjen nga grupi i tyre.*

2. Mesazhi

Nuk ka rëndësi vetëm ai që shqipton fjalët (shenjë periferike), por ajo që thotë ai. Cili është më ndikues – *arsyeja apo emocioni?* Përgjigjja - kjo varet nga dëgjuesit. Publiku jo i interesuar përshkon rrugën periferike, ndikohet nga pëlqimi që ka për komunikuesin.

Ndjenjat ndikojnë fuqimisht në krijimin e bindjes. *Ndjenjat pozitive e përforcojnë bindjen;* kur janë nën pushtetin e ndjenjave pozitive, njerëzit e shohin botën me syze rozë. Njerëzit me humor të keq hezitojnë më tepër para se të veprojnë, kështu ata binden me tepër nga argumentet e dobëta.

Po ashtu, mesazhet janë bindëse edhe kur krijojnë emocione negative. *Një mesazh që sjell frikë mund të jetë i efektshëm.* Kur u demonstrohet njerëzve rreziku i tmerrshëm i duhanit, është një veprim mjaft bindës. Po, sa frikë duhet ngjallur? *Njerëzit më të frikësuar janë më të bindur.* Në një eksperiment, mjekë të njohur u dërguan letra atyre që pinin duhan duke u thënë se po të hiqnin dorë (nga duhani) do të jetonin më gjatë. 8 për qind u përpoqën ta linin duhanin. 30 për qind nga ata që morën një mesazh të frikshëm (po të vazhdonin të pinin duhan do të vdisnin shumë shpejt) hoqën dorë nga duhani. *Por loja me frikën nuk e bën gjithmonë të fuqishëm mesazhin.* Shumë

njerëz që janë paralajmëruar për rreziqet e duhanit vazhdojnë ta pinë atë. Aronson: "Kur frika depërton në një veprimtari që sjell kënaqësi, shpeshherë rezultati nuk është ndryshim në sjellje". *Sëmundjet e imagjinuara janë një burim më i madh frike sesa kur shihen efektet e tyre në një film.* Propaganda e fuqishme shfrytëzon frikën. Këtë e përdorën nazistët që të ndikonin në zemrat e gjermanëve që të frikësoheshin nga të këqijat e hebrenjve. Shumica e propagandës naziste ishte emocionale dhe jo logjike.

Efekti i përparësisë - informacioni i paraqitur më parë është më ndikues, zakonisht ka ndikim më të madh te dëgjuesit. Përshtypjet e para janë të rëndësishme.

Gjithnjë ai që paraqet rastin i pari duket sikur ka të drejtë, deri në çastin kur i dyti vjen dhe paraqet rastin e tij. Aftësia jonë memorizuese është më e mirë në rastet e fundit. A krijon kjo një *efekt redaktimi?* Informacioni që paraqitet më vonë ka më tepër ndikim.

Kur dy mesazhe bindëse janë krah për krah dhe publiku përgjigjet më vonë, mesazhi i parë ka epërsi (efekti i përparësisë). Kur dy mesazhet janë të ndara dhe publiku përgjigjet pas mesazhit të dytë, mesazhi i dytë ka epërsi (efekti i redaktimit).

3. Si komunikohet mesazhi?

Veprimet tona i japin formë asaj që jemi. A binden lehtë njerëzit? Ndërmorën një eksperiment. Hodhën mbeturina pranë një koshi. Kaluan 180 kalimtarë. Asnjëri nuk i lëvizi nga vendi mbeturinat. Pas disa ditësh u përsërit i njëjti eksperiment. Vetëm 2 nga 180 kalimtarët i ngriti mbeturinat dhe i hodhi në kosh.

Fjalimet nuk kanë ndonjë efekt në sjelljet diskriminuese. Apelet e marra në mënyrë pasive nuk janë kurrë të padobishme. Farmacisti shet dy kuti me aspirina, njëra rekomandohet shumë, tjetra nuk reklamohet. Farmacisti nuk u thotë klientëve se të dyja llojet e aspirinave janë të njëjta. Aspirina është aspirinë. Trupi ynë nuk i dallon. Por xhepi po. Kutia e reklamuar shitet tri herë më shtrenjtë se tjetra, madje u shitet miliona njerëzve.

Ajo që është thelbësore nuk është mbajtja mend e mesazhit, por e mendimit që lidhet me të. *Përsëritja e vazhdueshme e bën një gjë të besueshme.* Mashtruesit politikë e dinë se gënjeshtrat e besueshme mund të zhvendosin të vërtetat e fuqishme. Mashtrimet e vazhdueshme mund të mbulojnë të vërtetat e ndërlikuara.

Ndikimi i medias zvogëlohet me rritjen e njohjes së problemit. Me problemet e vogla, si për shembull, cilën kuti me aspirina të blej, është e lehtë të tregohet fuqia e medias. Në problemet familjare dhe të rëndësishme, si për shembull: qëndrimi racor, bindja e njerëzve, është aq e vështirë si të "ngjitësh pianon në një kodër". Nuk është e pamundur, por është shumë e vështirë për t'u realizuar.

Ndikimi më i madh mbi ne nuk është ai i medias, por ai i njerëzve me të cilët jemi të lidhur. Megjithëse ndikimi sy më sy është më i fuqishëm se ai i medias, nuk duhet ta nënvleftësojmë fuqinë e medias.

Media komunikon drejtpërdrejt me masën e publikut, por studimet kanë treguar se mesazhet kuptohen dhe kujtohen më mirë kur janë të shkruara. Kuptimi është një ndër hapat e parë në procesin e bindjes. Mesazhet e vështira janë më tepër bindëse kur janë të shkruar, mesazhet e lehta kur janë të filmuar.

4. Publiku

Njerëzit me vetëpëlqim të ulët janë të ngadaltë në kuptimin e një mesazhi dhe, si rrjedhojë, është e vështirë t'i bindësh.

Sot njerëzit kanë prirjen të kenë qëndrime shoqërore e politike të ndryshme. Kjo ka dy shpjegime: a) Ka të bëjë me shpjegimin e rrethit të jetës. Qëndrimet ndryshojnë me rritjen në moshë. b)Shpjegimi i breznisë. Qëndrimet që kanë përshtatur njerëzit e moshuar kur ishin të rinj, qëndrojnë për një kohë të gjatë të pandryshuara, sepse ato janë të ndryshme nga këto që përshtatin të rinjtë e sotëm. Në këtë mënyrë krijohet një hendek midis brezave. *Qëndrimet e të moshuarve ndryshojnë më pak se ato të të rinjve.*

Në bindjen me rrugë qendrore nuk është mesazhi kryesori, por ajo që nxit ai në mendjen e individit. Mendjet tona nuk janë sfungjerë që thithin çdo gjë që i hedh sipër. Nëse mesazhi nxit mendime të favorshme, ai na bind. Nëse na bën të mendojmë argumente të kundërta, ne mbetemi të pabindur.

Ajo që mendojmë në përgjigje të një mesazhi është thelbësore, sidomos kur jemi të frymëzuar dhe të aftë për të menduar për të. Shumë eksperimente kanë depërtuar në mënyrat e stimulimit të mendimit njerëzor duke bërë *pyetje retorike* (i përdori shumë Regani gjatë fushatës elektorale : "A jeni më mirë në krahasim me katër vjet më parë? A e keni më të lehtë të shkoni për të blerë në krahasim me katër vjet më parë?"); duke paraqitur *shumë folës* (duke vendosur tre folës në dhënien e të njëjtit argument në vend të një folësi për të dhënë tri argumente). *Stimulimi i mendimit i bën mesazhet e forta më bindëse (për shkak të kundërargumentimit), ndërsa mesazhet e dobëta më pak bindëse.* Mënyra e reagimit nuk varet vetëm nga interesi që kanë njerëzit për problemin, por edhe nga dispozitat e tyre.

Përmbledhje :

- **Komunikuesit e besueshëm perceptohen si ekspertë që meritojnë besimin. Ata që flasin pa ngurrim, që flasin shpejt dhe që i shohin dëgjuesit drejt e në sy janë më të besueshëm. Të tillë janë edhe ata që argumentojnë kundër interesit personal.**

- **Kur mesazhi shoqërohet me një ndjenjë pozitive, ai bëhet më i bindshëm. Shpesh njerëzit bëjnë gjykime më pak të menduara kur gjenden në humor të mirë.**

- **Edhe mesazhet që ngjallin frikë mund të jenë efektive se janë të dukshme dhe mbresëlënëse.**

- **Epërsi kanë argumentet që paraqiten të parat apo të fundit? Zbulimi i zakonshëm është efekti i përparësisë. Nëse dy paraqitjet e mesazheve i ndan një hendek kohor – efekti i informacionit të parë zbutet; nëse vendimi merret menjëherë pas gjykimit të dytë, kur informacioni i dytë është më i freskët, kemi efektin e redaktimit.**

- **Masmedia mund të jetë ndikuese kur çështja është e vogël (për shembull, për blerjen e kutisë së aspirinave) ose e panjohur (zgjedhja midis dy kandidatëve politkë).**

- **Qëndrimet e të rinjve janë më pak të qëndrueshëm.**

Indoktrinimi nga kulti

Çfarë i bind njerëzit që të lënë pasdore besimet e tyre dhe të futen në banda?

Në dhjetëvjeçarët e fundit dolën shumë kulte – lëvizje e re fetare. Kulti është një grup që karakterizohet nga rituale njohëse për adhurimin e një Zoti ose individi; izolimin nga kultura rrethuese e së "keqes" dhe që kanë në krye një udhëheqës karizmatik. Kultet kohët e fundit janë shtuar. Të gjithë pjesëtarët e tyre shpresojnë se do të shkojnë në yje mijëra vjet drite larg Tokës; heqin dorë nga llogaritë bankare dhe pasuritë e tjera; burrat jetojnë pa gratë dhe, në kërkim të parajsës, vdesin bashkë në mënyra nga më të llahtarshmet (si rregull duke u vënë në gjumë).

Si mund të ndodhin gjëra të tilla? A duhet të bëjmë shpjegime mbi dispozitat, duke ua vënë fajin viktimave? A duhet t'i quajmë ata budallenj të bindur nga disa njerëz të çmendur?

Si bindemi për të kryer një veprim? Rekrutuesit e kultit nuk i kapin njerzit në rrugë, duke u thënë unë jam Muni, a do të bashkohesh me mua? *Strategjia e rekrutimit zbaton efektin e këmbës në derë.* Rekrutët i ftojnë njerëzit në një drekë. Pas një jave i ftojnë në shtëpinë e tyre. Si kalojnë bashkë disa minuta të këndshme, u thonë: "Na ndihmoni pesë minuta për të mbyllur dhe për të dërguar këto zarfe". Gjithçka bëhet në mënyrë të shkallëzuar.

Kultet e suksesshme kanë një *kryetar karizmatik*, dikë që di të tërheqë dhe të drejtojë pjesëtarët. Ashtu si në eksperimentet për

bindjen, një komunikues i besueshëm është dikush i cili perceptohet si ekspert dhe i besueshëm nga publiku.

Shumë pjesëtarë rekrutohen nga miqtë dhe të afërmit, njerëz që u besojnë. Mesazhet emocionale janë shumë tërheqëse për njerëzit e vetmuar dhe të depresuar.

Ata që binden gjenden shpesh në një pikëkthese të jetës së tyre, përballen me një krizë personale ose janë me pushime larg shtëpisë.

Kultet ilustrojnë *fuqinë e grupit* në formimin e pikëpamjeve dhe sjelljeve të pjesëtarëve. Të ndarë krejtësisht nga familjet dhe miqtë, ata humbin burimet për të kundërargumentuar. Meqë kulti ndalon ose ndëshkon mospëlqimin, konsensusi në dukje ndihmon në eliminimin e çdo dyshimi. Ka edhe raste që udhëheqësi i frikëson, përdor kërcënime për ata që ikin nga bashkësia, përdor drogë për t'i neutralizuar pjesëtarët e pabindur. Në fund, drejtuesi shndërrohet në një njeri të armatosur sesa në një ndikues në mendjen e pjesëtarëve të pabindur.

Në realitet, shitësit dhe udhëheqësit politikë përdorin në mënyrë të suksesshme këto teknika mbi ne. Mes edukimit dhe indoktrinimit, lehtësimit dhe propagandës, bindjes dhe nxitjes, terapisë dhe kontrollit të mendjes, ka një lidhje shumë të ngushtë!.

Në rast se njëri abuzon me fuqinë e bindjes, kjo nuk do të thotë se bindja është e keqe. Fuqia bërthamore mund të prodhojë shumë të mira, siç është elektriciteti, por ajo mund të shkatërrojë dhe të vrasë miliona njerëz. Fuqia e bindjes na lejon që të lehtësojmë ose të mashtrojmë. Dënimi i bindjes për shkak të mashtrimit është njëlloj si dënimi i të ngrënit për shkak të grykësisë.

Qëndrimi ndaj bindjes

Si mund të përgatitemi për të mos pranuar bindjen e padëshiruar?

Të kuptosh një pohim (për shembull, lapsat me majë janë të rrezikshëm për shëndetin) do të thotë ta besosh atë.

Të pajisur me logjikë, informacion dhe frymëzim, njerëzit u rezistojnë mashtrimeve. Njerëzit janë në gjendje të analizojnë atë që nuk kuptojnë.

Kur njerëzit sulmohen me goditje të dobëta, ata kanë gjithmonë gati një kundërshtim për sulme më të fuqishme.

Kur dikush sulmon qëndrimet tona të gëzuara, ndihemi të acaruar dhe fillojmë të mendojmë për kundërargumente. Ashtu si vaksinimi kundër sëmundjes, edhe argumentet e dobëta mund të prodhojnë kundërargumente, të cilat më pas janë gati për një sulm të fuqishëm. Gajeri pyeti: A mund të vaksinojmë njerëzit kundër bindjes, ashtu siç bëjmë kundër një virusi?

Psikologjia sociale ka studiuar rrugë për të "vaksinuar" fëmijët në mënyrë që të analizojnë dhe të vlerësojnë më me kujdes reklamat televizive. Fëmijët u besojnë pa menduar reklameve televizive; dëshirojnë dhe u luten prindërve për të marrë ato produkte. Fëmijët janë ëndrra e një reklamuesi: *mashtrohen lehtë, janë të dobët dhe blejnë lehtë.* Për më tepër, gjysma e 20.000 reklamave që sheh një fëmijë brenda një viti kanë të bëjnë me ushqime jo të shëndetshme, kryesisht me përmbajtje të lartë sheqeri.

Studimet për "vaksinimin" kanë përdorime provokuese. Mënyra më e mirë për të krijuar qëndresë ndaj larjes së mendjes nuk është duke shtuar leksionet për ngjalljen e patriotizmit, siç mendonin disa senatorë amerikanë pas Luftës së Koresë. Gajeri u këshilloi mësuesve të jepnin teknika vaksinimi: Studioni konceptet dhe parimet e demokracisë, shpjegoni alternativat - komunizmi dhe monarkia kushtetuese - dhe, në këtë mënyrë, studentët do të ndihmohen në krijimin e mbrojtjes.

Si "kosha" për bindje, detyra jonë njerëzore është të jetojmë në një tokë mes bindjes e cinizmit.



GRUPI DHE NDIKIMI I TIJ

Një vajzë e përshkoi distancën në të cilën vrapoi e vetme në disa minuta. Të nesërmen në mëngjes u takua me dy shoqe dhe përshkuan të njëjtën largësi. Vajza vuri re se e përshkoi atë në më pak minuta. Ajo pyeti: Vrapova më shpejt për shkak se isha me shoqet?

Grupet ndikojnë fuqimisht tek anëtarët e tyre. Studentët me përparim të lartë shoqërohen me ata më me intelekt, duke theksuar intelektualizmin e njëri-tjetrit. Të rinjtë me të meta në sjellje shoqërohen me deviantë, duke përforcuar në këtë mënyrë prirjet antishoqërore të njëri-tjetrit. Krahas kësaj të vërtete, edhe individët ndikojnë mbi grupin.

Ç'është grupi ?

Pjesëmarrja e njerëzve në grupe është dukuri universale. Duke trajtuar këtë çështje, Festingeri argumentoi se njerëzit kanë nevojë për pjesëmarrjen në grup, se çdo individ ka nevojë për të bërë krahasimin social; pra, ai kërkon të tjerë për të krahasuar aftësitë e veta. Ne kërkojmë njerëz të ngjashëm me veten për të marrë informacion për *unin*.

Në jetën e përditshme, me këtë term kuptojmë një grup njerëzish që ndodhen në të njëjtin vend. Sot në botë ka 200 shtete kombëtare, 4 milionë komunitete lokalë, 20 milionë organizata ekonomike, qindra milionë grupe formale dhe joformale. **Tipari i përbashkët i të gjitha grupeve është se pjesëtarët e tyre ndërveprojnë me njëri-tjetrin dhe ndikojnë njëri-tjetrin.**

Njerëzit bëjnë pjesë në grupe se duan të realizojnë : *a) qëllime të mëdha*, siç janë anëtarët e një partie politike dhe *b) qëllime të vogla*, arritja e një qëllimi të caktur, shmangia e vetmisë etj.

Në leksionin "Hyrje në psikologjinë sociale" jemi njohur me përkufizimin që Levini i bëri grupit: **"Grupi është diçka më shumë ose, për ta thënë më mirë, diçka ndryshe nga shuma e pjesëtarëve të tij : grupi ka strukturën e vet, ka qëllime të caktuara dhe marrëdhënie të veçanta me grupet e tjera. Ajo që përbën thelbin, nuk është ngjashmëria apo mosngjashmëria midis pjesëtarëve të tij, por ndërvarësia e tyre....".**

Grupi formohet kur anëtarët e tij plotësojnë katër kritere :

- Ndërveprojnë rregullisht, në mënyrë të strukturuar e të parashikuar.
- Orientohen drejt një a më shumë qëllimeve, që plotësojnë (kënaqin) disa nevoja të përbashkëta ose të kenë qëllime e norma të përbashkëta;
- Kanë ndjenjën e solidaritetit dhe të identitetit të grupit.
- Kanë ndërvarësi të fateve të pjesëtarëve të grupit. Kur ekipi, skuadra, fiton, të gjithë pjesëtarët e ndajnë gëzimin e fitores mes tyre, por edhe kur humbasin, humbja konsiderohet si humbje për gjithë pjesëtarët.

Grupi mund të jetë: ***a) Parësor.*** Grupi parësor bashkon persona që ndërveprojnë drejtpërdrejt dhe janë të lidhur nga ndjenja të forta. Grup i tillë është familja, grupi i miqve, grupet me qëllim

edukativ etj.. *b) Dytësor*. Grupi dytësor krijohet nga persona që kanë marrëdhënie pak a shumë të shpeshta, që janë të lidhur kryesisht nga qëllime praktike. Është e natyrshme që, takimet e shpeshta të pjesëtarëve të një grupi dytësor mund të krijojnë lidhje të forta ndërmjet pjesëtarëve për t'u shndërruar në një grup parësor.

Të gjitha grupet kanë një gjë të përbashkët: Pjesëtarët e tyre ndërveprojnë. Grupi përbëhet nga dy ose më shumë njerëz që ndërveprojnë me njëri-tjetrin dhe ndikojnë njëri-tjetrin.

Grup: Dy ose më shumë individë që, për një periudhë më të gjatë se disa çaste, ndërveprojnë dhe ndikojnë mbi njëri-tjetrin dhe e perceptojnë njëri-tjetrin si "ne". Kështu, pjesëtarët e një grupi e perceptojnë veten ***"ne"*** në dallim me ***"ata"*** të grupit tjetër. Njerëzit që veprojnë bashkë, përbëjnë një grup. Grupet mund të ekzistojnë për shumë arsye – për të përmbushur nevojën për përkatësi, për të marrë informacion, për të fituar shpërblime, për të arritur qëllime etj.

Si rrjedhojë, pasagjerët e një avioni nuk përbëjnë një grup, edhe pse janë bashkë fizikisht; ata janë një koleksion individësh dhe jo një grup ndërveprues.

Koheziviteti i grupit

Grupet që janë atraktive (tërheqëse) për anëtarët e vet, ku këta janë të angazhuar ndaj grupit, quhen grup me kohezivitet të lartë, dhe e kundërta.

Faktorët që ndikojnë në kohezivitetin e grupit janë :

1. ***Plotësimi i nevojave***. Njerëzit kanë nevoja të ndryshme; si rrjedhojë, jo të gjithë tërhiqen njëlloj nga grupi. Sa më i madh është plotësimi i nevojave të anëtarëve, aq më koheziv është grupi.

2. ***Qëllimet e grupit***. Kur qëllimet e grupit sinkronizohen me qëllimet e pjesëtarëve të tij, koheziviteti është më i lartë Nuk duhet harruar se njerëz të ndryshëm në të njëjtin grup mund të jenë bashkuar për arsye të ndryshme.

3. ***Forca tërheqëse e anëtarëve***. Ka raste që grupi, në veprimtarinë e vet, nuk është i suksesshëm. Qëllimi i grupit nuk është arritur, por ne vazhdojmë të jemi pjesëtarë të tij për arsye se grupi është tërheqës dhe ne ndiejmë kënaqësi në të. Kur grupi është shumë tërheqës për pjesëtarët, arritja e qëllimit bëhet më pak e rëndësishme. Por, edhe e kundërta e kësaj është e vërtetë.

4. ***Sjellja e liderit***. Sjellja dhe qëndrimi i liderit ndikojnë në kohezivitetin e grupit.

Lehtësimi social

Është prirja e njerëzve për të realizuar detyra të thjeshta ose për të mësuar më shpejt kur janë në praninë e të tjerëve. Prania e të tjerëve përmirëson paraqitjen. Krahas kësaj të vërtete të madhe, ka edhe raste që prania e të tjerëve e zbeh paraqitjen.

A ndikohemi nga prania e thjeshtë e një individi? "Prani e thjeshtë" do të thotë se njerëzit nuk konkurrojnë ndërmjet tyre, nuk marrin shpërblime apo dënime dhe nuk bëjnë asgjë tjetër me përjashtim që janë të pranishëm ose *bashkaktorë* - një grup njerëzish që punojnë njëkohësisht dhe individualisht për një detyrë jokonkurruese.

Lidhur me praninë e të tjerëve, më shumë se një shekull më parë, Tripleti, psikolog, vuri re se çiklistët ishin më të shpejtë kur garonin bashkë se në rastin e garave individuale me kronometër. Mbasi kreu edhe eksperimente të tjera, ai doli në përfundimin se prania e të tjerëve (lehtësimi social) përmirëson paraqitjen e individit.

Por, në të njëjtën kohë, u zbulua se në disa raste prania e të tjerëve e zbeh paraqitjen. Kështu, për shembull, prania e të tjerëve dëmton aftësinë në mësimin e fjalëve të urta, në kuptimin e fjalëkryqeve dhe zhvillimin e llogaritjeve matematike të ndërlikuara.

Më 1965-n, Zaienci pyeti veten nëse këto zbulime, në dukje kontradiktore, mund të bashkoheshin. Sipas parimit të psikologjisë eksperimentale: Nxitja përforcon çdo lloj përgjigjeje që është mbizotëruese. Nxitja përforcon paraqitjen tonë në detyra të thjeshta, siç janë kryerja e llogaritjeve të thjeshta, ngrënia etj., për të cilat përgjigjet janë të mësuara dhe mbizotëruese; përgjigjja

"mbizotëruese" është më e sakta. Në detyra të vështira, ku përgjigjja e saktë nuk është mbizotëruese, nxitja çon në përgjigje të gabuara. *Prania e të tjerëve rrit numrin e përgjigjeve të gabuara në detyrë.*

Nëse nxitja shoqërore thjeshtëson përgjigjet mbizotëruese, atëherë duhet të përmirësojë paraqitjen tonë në detyra të lehta dhe ta keqësojë në detyra të vështira.

Turma

Studiuesit kanë evidentuar se në praninë e të tjerëve njerëzit djersiten më shumë, marrin frymë më shpejt, i tendosin më tepër muskujt, kanë trysni gjaku më të madhe dhe rrahje zemre më të shpeshta.

Ndikimi i të tjerëve rritet me numrin e tyre. Basketbollistët bëhen më pak të kujdesshëm në gjuajtjet e lira kur nxiten nga turma, sesa kur gjenden në stadium të boshatisur.

Të qenët në prani të një turme përforcon reagimet pozitive dhe negative. Ndoshta e keni vënë re se një kurs i përbërë nga 40 studentë ndihet më rehat kur vendoset në një auditor me 40 vende se në një tjetër me 100 vende. Si përfundim, *turma përforcon nxitjen, e cila thjeshtëzon përgjigjet mbizotëruese.*

Pse shqetësohemi në praninë e të tjerëve?

Kur dimë të bëjmë mirë diçka, kemi prirje për ta realizuar edhe më mirë në prani të të tjerëve. E kundërta ndodh me atë që na duket e vështirë.

Faktorët që shpjegojnë përse shqetësohemi nga prania e të tjerëve, janë:

1. ***Të kuptuarit e vlerësimit*** **-** Është shqetësimi për vlerësimin që na bëjnë të tjerët. Shumë eksperimente vërtetuan se *përforcimi i përgjigjeve mbizotëruese është më i fuqishëm nëse njerëzit mendojnë se po vlerësohen.*

Efekti i lehtësimit social është më i madh kur të tjerët janë të panjohur.

2. ***E drejtuara nga hutimi.*** Kur njerëzit pyesin veten si po vepron bashkaktori apo si reagon publiku, ata hutohen. Ky konflikt mes përqendrimit te të tjerët dhe përqendrimit te detyra mbingarkon sistemin njohës, duke krijuar shqetësim.

Kështu, nëse basketbollisti analizon lëvizjet e trupit kur gjuan goditje të lira, ai ka prirje më të madhe për të gabuar.

Përmbledhje :

Çështjet më elementare të psikologjisë shoqërore kanë të bëjnë me praninë e thjeshtë të të tjerëve. Nxitja thjeshton përgjigjet mbizotëruese.Meqë prania e të tjerëve është nxitëse, prania e vëzhguesve dhe bashkaktorëve përmirëson paraqitjen në detyra të thjeshta (përgjigjet e të cilave janë mbizotëruese) dhe dobëson paraqitjen në detyra të vështira (për të cilat përgjigjet jo të sakta janë mbizotëruese).

Prania e të tjerëve mund të jetë nxitëse kur nuk jemi të vlerësuar apo të hutuar.

Hallakatja shoqërore

Njerëzit që garojnë duke tërhequr litarin dhe shumë shembuj të tjerë tregojnë për dukurinë e hallakatjes shoqërore. Kështu, për shembull, në kohën e komunizmit në BS, krahas punës në kolkoz, kolkozianëve u jepej edhe ngastra private, e cila përbënte 1 për qind të krejt tokës bujqësore të BS, por në të prodhohej 27 për qind e gjithë prodhimit bujqësor. Këta tregues në Hungari ishin 13 për qind dhe 1/3 e prodhimit të krejt sipërfaqes së mbjellë.

Kur shpërblimi ndahet në mënyrë të barabartë, duke mos pasur parasysh kontributin e secilit, çdo individ shndërrohet në ***kalorës i lirë*** - njeri që përfiton nga grupi, por i jep pak grupit. Kështu njerëzit

mund të frymëzohen për të ngadalësuar ritmin e prodhimit kur përpjekjet e tyre nuk monitorohen dhe nuk shpërblehen individualisht.

Por, përpjekjet kolektive nuk çojnë gjithmonë në anashkalime. *Pjesëtarët e grupeve hallakaten më pak kur qëllimi është sfidues e tërheqës.*

Një grup hallakatet më pak kur pjesëtarët e tij janë miq. Pjesëtarët e grupeve punojnë më pak kur merren me "detyra të përbashkëta". Përgjegjësia e shpërndarë i nxit pjesëtarët e grupit të bëhen kalorës të lirë në veprimtarinë e grupit.

Hallakatja shoqërore është më e vogël te njerëzit e kulturave kolektiviste dhe më e madhe te njerëzit e kulturave individualiste. Po kështu, gratë shfaqin më pak hallakatje shoqërore sesa burrat.

Mosidentifikimi

Në vitin 1991, në Los Anxhelos, një dëshmitar okular filmoi katër policë që goditnin me çfarë mundnin një njeri të paarmatosur, ndërkohë që 23 policë të tjerë bënin sehir, qëndronin pasivë. Ku ishte humanizmi i policëve?

Grupet i nxitin pjesëtarët. Në të njëjtën kohë, grupet mund të shpërndajnë përgjegjësinë. Sjelljet e shfrenuara kanë diçka të përbashkët: ato nxiten në njëfarë mënyre nga grupi. Grupi mund të prodhojë një ndjenjë eksitimi. Është e vështirë të imagjinohet një simpatizues i vetëm i rokut duke ulëritur me gëzim në një koncert ku ai të ishte i vetmi spektator ose të imagjinohet një polic i vetëm duke rrahur një shofer të pambrojtur. Në lloje të veçanta situatash në grup njerëzit kanë prirje për të braktisur frenimet normale, për të humbur ndjenjën e përgjegjësisë individuale dhe për t'u bërë të *paidentifikuar*.

Çfarë rrethanash e nxitin këtë gjendje psikologjike :

Përmasat e grupit

Grupi jo vetëm ka fuqi të nxitë pjesëtarët e tij, por edhe t'i bëjë ata të paidentifikueshëm. Turma e tërbuar fsheh një tifoz të

tërbuar. Sa më e madhe të jetë turma, aq më tepër anëtarët e saj humbasin arsyen dhe kanë dëshirë të kryejnë akte barbare.

Më 1970-ën Zimbardo argumentoi se përmasat e turmës qytetase prodhojnë anonimitet dhe, si rrjedhojë, norma që lejojnë vandalizmin. Ai mori dy makina të vjetra. Njërën, me dyer të hapura, e vendosi në territorin e universitetit të Nju - Jorkut dhe tjetrën në një qytezë të vogël. Në qytetin e madh, pa kaluar 10 minuta erdhën grabitësit e parë që morën radion, baterinë dhe radiatorin. Pas tre ditësh makina u shndërrua në një grup metalik. Ndërsa makinën me dyer të hapura të vendosur në një qytezë e preku vetëm një kalimtar që kërkonte strehë nga shiu.

Anonimiteti fizik

Ne nuk mund të jemi të sigurt që anonimiteti është më i madh në Nju-Jork se në atë qytetin e vogël, por jemi të sigurt se anonimiteti e zbut frenimin. Zimbardo i veshi studentet me veshjen e Ku Klus Klanit dhe u kërkoi të dërgonin shkarkesa elektrike te një viktimë e pashpresë. Ato dërguan një rrymë elektrike dy herë më të madhe se shoqet e tyre që ishin të dukshme, shiheshin.

Dieneri zbuloi efektin e të qenit në grup dhe anonim. Ai vëzhgoi 1300 fëmijë që me rastin e një feste shkonin shtëpi më shtëpi për karamele. Kur futeshin në shtëpi dhe i zoti "shkonte" në dhomën tjetër u vu re se fëmijët që gjendeshin në grup merrnin dy herë më tepër karamele se kur secili ishte i vetëm. Po kështu, merrnin fshehurazi më pak karamele ata që i kishin thënë emrin të zotit të shtëpisë, në krahasim me ata që ishin anonimë. Kur, për shkak të grupit, fëmijët nuk identifikoheshin, ata merrnin më tepër karamele.

Të qenët anonim e bën individin më pak të ndërgjegjshëm dhe më të ndjeshëm ndaj treguesve të pranishëm në situata, qofshin këto negative (vajzat e veshura me uniformën e Ku Klus Klanit) apo pozitive (uniformat e infermiereve).

Kur shohim se të tjerët po veprojnë si ne, mendojmë se ata ndihen si ne, gjë që përforcon ndjenjat tona.

A lëshon të qenët fizikisht anonim gjithmonë impulset tona më të këqija? Fatmirësisht, jo.

Vetëdijeni e shkatërruar

Përvojat grupore që shkatërrojnë vetëdijeninë kanë prirje për të ndarë sjelljet nga qëndrimet. Njerëzit e paidentifikuar janë më pak të frenuar, kanë më shumë prirje për të vepruar pa menduar për vlerat e tyre. Në të kundërtën, njerëzit e ndërgjegjësuar kanë më pak prirje për të mashtruar. Njerëz të tillë shfaqin përputhje më të madhe mes fjalëve që thonë jashtë situatës dhe veprimit që kryejnë në të.

Rrethanat që zvogëlojnë vetëndërgjegjësimin, siç ndodh nga pirja e tepruar e alkoolit, rritin mosidentifimin. Mosidentifikimi zvogëlohet në situata ku rritet vetëndërgjegjësimi.

Kur një adoleshent niset për një festë, këshilla e prindit është : "Kënaqu, por mos harro se cili je!". Me fjalë të tjera, gëzohu me grupin, por mos u bë i paidentifikuar.

Përmbledhje :

Në shkallët e larta të nxitjes shoqërore, njerëzit mund t'i braktisin frenimet e tyre të moralshme, mund të humbasin ndjenjën e tyre të individualitetit.

Mosidentifikimi është më shumë i prirur kur njerëzit ndiejnë anonimitet në grupet e mëdha. Rezultati është vetëfrenim i shkatërruar.

Popullarizimi i grupit

Cilat janë efektet, të mira dhe të këqija, nga ndërveprimi në grup. Brutaliteti i policisë dëshmon fuqinë shkatërruese të grupit. Diskutimi në grup zakonisht fuqizon prirjet fillestare të pjesëtarëve (të mira apo të këqija).

Hipoteza e popullarizimit të grupit parashikon se diskutimi përforcon një opinion të përbashkët të pjesëtarëve të grupit. Nëse fillimisht njerëzit kanë prirje për të favorizuar diçka, ata kanë prirje për ta favorizuar atë më shumë pas diskutimit. Nëse kanë prirje për të kundërshtuar, kjo prirje fuqizohet pas diskutimit.

Nga studimi i situatave të tilla studiuesit zbuluan fenomenin : *popullarizim i grupit:* Grupi prodhon fuqizim të prirjeve paraekzistuese të pjesëtarëve të tij; fuqizim të prirjeve mesatare të pjesëtarëve, që ata të mos mbeten të ndarë brenda grupit.

Në jetën e përditshme njerëzit lidhen kryesisht me njerëz të tjerë, mendimet e të cilëve janë të njëjta me të tyret. Studiuesit evidentojnë ***fenomenin e theksimit.*** Me kalimin e kohës, dallimet fillestare mes grupeve të studentëve theksohen. Nëse studentët e një dege janë më me intelekt se ata të degës tjetër, hendeku midis tyre ka prirje të thellohet gjatë viteve në universitet.

Popullarizimi ndodh në bashkësi. Gjatë konflikteve në bashkësi, njerëzit me mendime të përbashkëta lidhen me njëri-tjetrin. Kjo përforcon prirjet e tyre. Nga analiza e organizatave terroriste në botë, rezulton se terrorizmi nuk shfaqet pa pritur. Më tepër ai shfaqet mes njerëzve që bashkohen për shkak të ankesave të përbashkëta që kanë, duke vepruar të izoluar nga ndikimet e moderuara, ata bëhen më ekstremistë në mënyrë të vazhdueshme.

Shpjegimi i popullarizimit

Pse grupet përshtatin qëndrime që janë më të ekzagjeruara se opinioni mesatar i individëve të tyre? Ka dy teori:

E para ka të bëjë me argumentet e paraqitura gjatë diskutimit – ***ndikimi i informacionit***; ndërsa e dyta më mënyrën si e shohin veten fytyrë më fytyrë pjesëtarët e një grupi me pjesëtarin tjetër – ***ndikimi normativ***: ndikim i bazuar në dëshirën e individit për të qenë i pranuar ose i admiruar nga të tjerët.

Ndikimi normativ

Shpjegimi i popullarizimit të grupit përfshin krahasimin me të tjerët. Festingeri shpjegoi se *krahasimi shoqëror* është vlerësimi i

opinioneve dhe i aftësive duke e krahasuar veten me të tjerët. Është në natyrën njerëzore vlerësimi i opinioneve dhe i aftësive tona, diçka që mund të kryhet nëpërmjet krahasimit të pikëpamjeve tona me ato të të tjerëve.

Disa herë, kur mësuesi pyet nëse ka ndonjë pyetje nga klasa, askush nuk përgjigjet. Kjo ndodh se nxënësi që nuk e ka kuptuar mësimin, mendon se vetëm ai/ajo nuk e ka kuptuar. Frika nga turpërimi shpjegon heshtjen, por heshtja e të tjerëve dëshmon se edhe ata nuk e kanë kuptuar.

Në një eksperiment u dhanë disa njerëzve të lexonin një tekst të pakuptueshëm dhe u thanë të kërkonin ndihmë për çdo gjë që kishte lidhje me kuptimin e tekstit. Megjithëse asnjëri nuk kërkoi ndihmë, studiuesit menduan se subjektet e tjera nuk do të ndiheshin të frenuar nga frika e turpërimit, njerëzit nuk kishin nevojë për ndihmë. Për të thyer këtë *injorancë pluraliste* (është përshtypja e rreme e mendimeve, e ndjenjave dhe e përgjigjeve të tjetrit), čikush duhet të thyejë akullin dhe të lejojë që të tjerët të shprehin dhe të përforcojnë veprimet e tyre të përbashkëta.

Kur zbulohet se të tjerët kanë të njëjtat ndjenja (krahasimi shoqëror) jepen argumente (ndikim për informacion) që mbështetin atë që favorizon gjithsecili brenda vetes.

Përmbledhje :

Diskutimi në grup ka prirjen për të përforcuar pikëpamjet fillestare, qofshin këto me rrezik ose të kujdesshme. Në situatat e përditshme ndërveprimi në grup ka prirje për të përforcuar opinionet.

Dy ndikimet e grupit janë : ndikimi për informacion dhe ndikimi normativ.

Lideri

Nga koha e njeriut të shpellave dhe deri në ditët tona njerëzimi ka njohur shumë lidera. Në pushtet kanë ardhur njerëz të aftë dhe të paaftë.

Pavarësisht nga vendi, kombi dhe periudha historike, liderët e vërtetë kanë pasur (dhe kanë) *veçori psikologjike të përbashkëta,* si : bindje të palëkundura, besim të plotë në vetvete, vullnet dhe energji të pashtershme, motivim të fuqishëm, origjinalitet në zgjidhjen e problemeve të ndërlikuara, gatishmëri për të pranuar pasojat e vendimit dhe të veprimit, aftësi për të ndikuar në sjelljen e të tjerëve etj. Këto karakteristika të personalitetit bënin (dhe bëjnë) që liderat të kishin një lloj fuqie hipnotizuese mbi njerëzit.

Liderët e vërtetë kanë shkëlqyer në inteligjencë, kanë pasur të zhvilluar zhdërvjelltësinë dhe fleksibilitetin në të menduar për gjetjen e zgjidhjeve të shpejta e të mençura në funksion të situatës.

Edhe aparenca (pamja e jashtme) ka qenë (dhe është) e rëndësishme për liderët. Ata gjithnjë e vlerësojnë ndikimin e saj sugjestiv te masat. Njerëzit gjithnjë i kanë admiruar udhëheqësit e bukur dhe burrërorë, po ashtu kanë vlerësuar oratorinë e tyre. Frojdi thoshte : "Masa provon një tërheqje thuajse erotike nga lideri".

Duke qenë të vetëdijshëm për të gjitha këto, në biografitë e njerëzve të shquar në pushtet gjejmë shumë të dhëna sesi ata merrnin mësime private (kuptohet në sekretin më të madh) nga artistë të mëdhenj të skenës, nga oratorë të shquar etj., që t'u imponoheshin njerëzve me mënyrën e ecjes, qëndrimit të trupit, shqiptimit të fjalëve, buzëqeshjeve etj. Sot, në vendet e zhvilluara ka shkolla të veçanta që ofrojnë kurse të tilla.

Historia e njerëzimit tregon se sugjestionimi i masave arrihet edhe nëpërmjet rreptësisë dhe egërsisë së liderëve, madje edhe kur ata janë të shëmtuar (kujtoni Hitlerin), kur këto cilësi kombinohen me forcën e autoritetit dhe të besimit në vetvete.

Krahas liderëve të vërtetë, udhëheqësve popullorë, të cilët gëzojnë autoritet social, gjatë historisë kanë sunduar edhe shumë

diktatorë. Në rrafshin psikologjik, të gjithë diktatorët kanë të përbashkët përjetimin e vuajtjes së madhe nga frika, dhembja, ankthi për humbjen e pushtetit. Ata gjithnjë kanë frikë nga rivalët, reale apo imagjinarë. Në Bibël është shkruar : *"Aty ku fillon frika, aty fillon urtësia".* Kujtoni diktatorët në ish-vendet socialiste si i eliminuan rivalët e tyre. Në të njëjtën kohë, ata kanë të përbashkët vetekzaltimin. Ata hiqen si kompetentë në çdo fushë të jetës. Duke vuajtur nga kompleksi i inferioritetit, u pëlqejnë lëvdatat, brohoritjet dhe duartrokitjet.

Mendimi në grup

Mendohej se mendimet e marra në grup jo vetëm ishin vendime më të mira (se ato të një individi), por edhe se grupi reziston ndaj vendimeve të skajshme dhe të rrezikshme. Por, studimet e viteve 60-70 të shekullit të kaluar e hodhën poshtë këtë mendim.

U argumentua se: Grupi merr vendime më të rrezikshme se individi. Kjo dukuri u quajt *ndryshim i rrezikshëm.* Janë tri arsye për këtë:

1. *Shpërndarja e përgjegjësisë.* Çdo pasojë negative e vendimit ndahet midis gjithë anëtarëve të grupit. Me fjalë të tjera, çdo anëtar ka më pak përgjegjësi për pasojat negative.

2. *Bindja dhe lidershipi.* Individët që fillimisht ndërmarrin vendime të rrezikshme, priren të jenë bindës dhe më ndikues të pjesëtarët e tjerë të grupit dhe këta mund të bëhen lider të grupit. Janë këta që i çojnë të tjerët në ndërmarrjen e veprimeve të rrezikshme.

Kjo mbështetet nga fakti se, pas diskutimit në grup, anëtarët që ndërmarrin më shumë rrezik dhe argumentet e tyre që paraqesin rrezik, shihen nga të tjerët si më ndijues.

3. *Vlera e rrezikimit.* Si rregull, rrezikimi vlerësohet nga njerëzit. Ne jemi të prirur të simpatizojmë dhe t'u thurim himne njerëzve që kanë rrezikuar mirëqenien apo jetën e tyre për ide apo për rrugë të reja. Këta njerëz gjithnjë adhurohen.

Irving Xhanis studioi si ndikojnë dukuritë e grupit në shpjegimin e vendimeve, të mira ose të këqija, të marra në grup nga disa presidentë të SHBA-së. Procedurat e marrjes së vendimeve çuan në shumë dështime SHBA-në në të kaluarën. Kështu :

- *Përl Harbor.* Me futjen e SHBA-së në Luftën II Botërore, organet e specializuara amerikane morën informacion të shumtë se japonezët do të sulmonin SHBA-në diku në Paqësor. Komandatët amerikanë vendosën që avionët e tyre zbulues të mos patrullonin. Në rast se nuk do ta kishin marrë këtë vendim, ata do ta merrnin vesh disa minuta më parë për sulmin e japonezëve. Rezultati : Alarmi nuk u dha para fillimit të sulmit - 18 anije dhe 170 avionë u shkatërruan, 2400 amerikanë u vranë.

- *Pushtimi i Bregut të Derrave.* Kenedi dhe këshilltarët e tij, më 1961-në, u përpoqën të rrëzonin Fidel Kastron duke sulmuar Kubën. Dërguan 1.400 kubanë të stërvitur nga CIA. Shumë shpejt të gjithë u vranë ose u kapën rob. Kur mori vesh këtë, Kenedi tha : "Si u treguam kaq budallenj?".

- *Lufta e Vietnamit.* Presidenti Xhonson, 1964-1967, dhe grupi i këshilltarëve të tij nisën luftën në Vietnam me mendimin se bombardimet ajrore dhe misionet në tokë "kërko e shkatërro" do ta detyronin Vietnamin e Veriut të ulej në tavolinën e bisedimeve. Me gjithë paralajmërimet e CIA-s, Xhonsoni e vazhdoi luftën. Rezultati : 47.000 amerikanë dhe 1 milion vietnamezë u vranë.

Xhanisi i shpjegon këto gabime trashanike nga prirja që kishin grupet për të marrë vendime të cilat rrëzonin mosbindjen që dëmtonte harmoninë e grupit. Këtë fenomen ai e quajti : *të menduar në grup.* Xhanisi shpjegoi se mendimi në grup zë fill kur grupi izolohet nga pikëpamjet kundërshtuese; kur udhëheqësi i tij sinjalizon se cilat vendime ai favorizon.

Simptomat e mendimit në grup

Xhanisi identifikoi tetë simptoma të mendimit në grup:

1. **Iluzioni i pavdekësisë.** Më saktë: *Grupi është i paprekshëm dhe nuk mund t'i lejojë vetes gabime të mëdha.*

2. **Bindja e kufizuar në moralitetin e grupit.** Pjesëtarët e grupeve ndërmarrin moralin e trashëguar të grupit të tyre duke injoruar çështjet morale dhe etike. Grupi i këshilltarëve të Kenedit e dinte se këshilltari Shlesinger kishte dyshime morale për pushtimin e një vendi të vogël (Bregu i Derrave në Kubë), por grupi kurrë nuk i pranoi apo i diskutoi këto dilema morale.

3. **Racionalizimi.** Grupet justifikojnë bashkërisht vendimet e tyre. Ata humbasin shumë kohë për të racionalizuar (shpjeguar dhe justifikuar). Çdo iniciativë përbën një veprim për të mbrojtur dhe për të justifikiuar, për të zvogëluar informacionin që është në kundërshtim me atë që sundon në grup.

4. **Pamja stereotipe e kundërshtarit.** Pjesëtarët e grupit i shohin armiqtë si shumë të këqij, shumë të dobët dhe të paaftë. Kështu, sipas tyre, edhe ushtria e Fidel Kastros ishte një flluskë sapuni.

5. **Trysnia e përshtatshmërisë.** Presioni që pjesëtarët e grupit të konformohen me pikëpamjen e shumicës, bën që anëtarët e grupit t'i tallin ata që nxjerrin dyshime. Këtë e bëjnë jo me argumente, por me sarkazëm. Presidenti Xhonson e talli një këshilltar kur mori fjalën : "Ja, ky është zotëria "Ndaloni bombardimet!". Të tjerët vetëm qeshën.

6. **Censura e vetes.** Pjesëtarët e grupit i mbytin, i mënjanojnë, dyshimet vetjake. Kështu, për shembull, Shlesingeri e qortoi veten për qëndrimin që mbajti në diskutimet në grupin e këshilltarëve të Kenedit, por ndjenjën si fajtor nuk e përjetoi, se ai e dinte që çdo kundërshtim në kabinetin e presidentit vetëm do ta kthente atë në një figurë qesharake.

7. **Iluzioni i frymës së përbashkët.** Censura mbi veten dhe trysnia për të mos dalë kundër konsensusit krijon iluzionin e frymës së përbashkët, e cila përforcon pikëpamjen mbizotëruese.

8. **"Rojat e mendjes".** Shumë pjesëtarë të grupit e mbrojnë atë nga informacioni që do të ngjallte dyshime për efektivitetin e vendimeve. Sekretari i shtetit në kohën e Kenedit nuk i tha Kenedit paralajmërimet diplomatike të shteteve të tjera. Ai shërbeu si "rojtar i mendjes". Rojtar i mendjes është ai që e mbron grupin nga informacioni i padëshiruar.

Simptomat e mendimit në grup ilustrojnë vetëjustifikimin, prirjet vetëshërbyese dhe përshtatshmërinë.

Eksperimentet me grupet vendimmarrëse dëshmojnë për autocensurë dhe mungesën e diskutimit të hapur. Bashkëbisedimi në grup shpesh përqendrohet në atë që e dinë të gjithë, duke lënë të paprekur një sasi të madhe informacioni të vlefshëm. Në mënyrë të ngjashme, studimet mbi linçimet e mafies dëshmojnë se pasi jepet mendimi, kundërshtimet mbyten menjëherë.

Është vërtetuar se kur dy nga gjashtë pjesëtarë të një grupi janë të saktë, ata bindin të gjithë të tjerët, të paktën në dy të tretat e rasteve. Nëse një individ i vetëm përgjigjet saktë, një i vetëm nuk arrin të bindë të tjerët në tre të katërtat e rasteve.

Ndikimi i pakicës

Grupi ndikon mbi individët, po individi ndikon mbi grupin, kur dhe si?

Në gjithë leksionet për ndikimin shoqëror kemi parë se :

- situatat sociale ndikojnë mbi ne; por, në të njëjtën kohë, ne luajmë rol në krijimin dhe zgjedhjen e tyre;
- trysnia për t'u përshtatur disa herë zbeh gjykimin tonë më të mirë; por, në të njëjtën kohë, trysnia e duhur na ndihmon në vlerësimin e individualitetit dhe të lirisë sonë.

E gjithë historia dëshmon se në fillim të shumë lëvizjeve shoqërore, një pakicë e vogël lëkund shumicën, madje shndërrohet në shumicë. Kujtojmë Kopernikun dhe Galileun. E njëjta gjë edhe me shpikjet teknike. I tillë ishte dhe Fultoni kur zbuloi anijen me avull, të cilin për shumë kohë të gjithë e përqeshnin.

Çfarë e bën nxitëse pakicën? Faktorët vendimtarë të pakicës janë :

1. Qëndrueshmëria. Më tepër ndikuese është pakica që nuk lëkundet nga pozicioni i saj në krahasim me një pakicë që lëkundet. Nëse një pakicë i quan konturet blu si të gjelbra, pjesëtarë të shumicës do ta pranojnë. Por nëse pakica është e lëkundur, asnjë pjesëtar i shumicës nuk do të bashkohet me "të gjelbrën".

Publikisht, njerëzit mund të mos duan të rreshtohen përkrah pakicës, ("gjithë këta njerëz nuk mund ta kenë gabim"), ndërkohë që pakica ndikon duke na bërë të mendojmë më thellë.

Përvoja vërteton se mospërshtatshmëria, shpesh është e dhimbshme. Nëse mendoni të jeni pakicë prej një individi, përgatituni se do të poshtëroheni, sidomos kur argumentoni për një problem që lidhet me shumicën, dhe kjo e fundit kërkon të arrijë një konsensus për këtë.

Por pakica mund të stimulojë mendimin krijues. Me kundërshtimet që paraqet një pjesëtar i vetëm i grupit, njerëzit marrin më tepër informacion, mendojnë në mënyrë tjetër dhe, me kalimin e kohës, marrin vendime të drejta.

Një pakicë këmbëngulëse është ndikuese, edhe nëse nuk është e njohur, sepse ajo vendoset në qendër të vëmendjes. Si rregull, pjesëtarët e grupeve që dinë të flasin rrjedhshëm, janë ndikues.

2. Besimi te vetja. Qëndrueshmëria dhe këmbëngulja krijojnë besim te vetja. Çdo sjellje me besim te vetja e pakicës ka prirje për të ngritur dyshime te shumica. Duke qenë e qartë dhe e fuqishme, besimi që ka pakica në vetvete, mund ta detyrojë shumicën ta rishikojë pozicionin e vet. Kjo ka të bëjë më tepër me opinionet se me faktet. Pakicat janë më pak bindëse për faktet ("Nga cili vend importohet sasia më e madhe e naftës në Shqipëri") në krahasim me qëndrimet ("Prej cilit vend duhet importuar sasia më e madhe e naftës në Shqipëri").

3. Kryesimi

Drejtuesit që kanë stil demokratik mirëpresin mendimet e pjesëtarëve të grupit. Një drejtim i tillë është i mirë për moralin. Pjesëtarët e grupit e ndiejnë veten të kënaqur kur janë të pranishëm në marrjen e vendimeve. Levini tregoi përfitimet që kishte pjesëmarrja e punëtorëve në marrjen e vendimeve.

Teoria popullore e "drejtimit nga një individ", (se gjithë udhëheqësit e mëdhenj kanë tipare të përbashkëta) ka rënë poshtë. Stilet e efektshme të udhëheqjes ndryshojnë me situatën.

Për të pasur një Napoleon, Çërçill, Hitler, Linkoln etj. duhet të vendoset njeriu i duhur në vendin e duhur dhe në kohën e duhur. Kur një kombinim i rrallë zgjuarsie, aftësie, vendosmërie, besimi te vetja dhe karizme shoqërore takohet me mundësinë e rrallë, rezultati është një kampion.

Përmbledhje :

Nëse pikëpamjet e pakicës nuk do të ishin kurrë të vlefshme, asgjë nuk do të ndryshonte. Një pakicë është më ndikuese kur ka qëndrueshmëri dhe këmbëngulje, kur veprimi i saj karakterizohet nga besimi te vetja dhe kur fillon të nxitë shkelje të shumicës.

Edhe kur këta faktorë nuk e bindin shumicën që të përshtatë pikëpamjen e pakicës, do të rritin dyshimet që ka shumica te vetja, do ta nxitin të shqyrtojë alternativa të tjera, duke çuar në vendime më të mira.

*

* *

Nga leximi me kujdes i këtij kapitulli mund të krijohet përshtypja se grupet janë të këqij. Në grup njeriu shqetësohet, stresohet, tendoset, kryen më tepër gabime në detyrë. Kur njeriu përfshihet në një grup që i jep anonimitet, ai ka prirje për t'u egërsuar

dhe për të shfryrë impulset më të këqia duke përfituar nga mosidentifikimi. Brutaliteti i policisë, shkatërrimi nga bandat dhe terrorizmi janë fenomene të grupeve. Pra, **duket se grupet janë të këqij.**

Kjo është e vërtetë, por vetëm gjysma e së vërtetës. **Gjysma tjetër është se, duke qenë kafshë shoqërore, ne jemi krijesa që jetojmë në grup. Ashtu si paraardhësit tanë të largët, ne mbështetemi te njëri-tjetrin për mbrojtje dhe siguri.**

Përfundimi : Në varësi të prirjeve që shfaqin ose mënjanojnë, grupet mund të jenë shumë të mira ose shumë të këqija. Njerëzit duhet të zgjedhin me kujdes grupin dhe ndikimet e tij.



PARAGJYKIMI

Zakonisht quajmë paragjykim një opinion ose një tërësi opinionesh, madje edhe një doktrinë të tërë, që e kemi pranuar në mënyrë jokritike dhe pasive, nga zakoni apo nga ndonjë autoritet, thëniet e të cilit i pranojmë pa diskutim - "në mënyrë jokritike" dhe "në mënyrë pasive". Paragjykimin e bëjmë për vete pa e verifikuar, për shkak të inercisë, për respekt apo nga frika, e përvetësojmë me aq shumë forcë sa ai i reziston çdo çrrënjosje nga forca e arsyetimit. Ja përse thuhet që paragjykimi i përket botës irracionale.

Pikërisht se nuk është i korrigjueshëm ose është fare pak i korrigjueshëm, paragjykimi është shumë rezistent, madje në rrafshin social është i rrezikshëm. Lidhur me këtë, filozofi i mirënjohur Noberto Bobbio shkruan : "Përse paragjykimi ka shumë forcë për t'i rezistuar më tepër se çdo lloj gabimi tjetër çrrënosjes nga arsyetimi? Më duket se duhet t'u japë këtë përgjigje: forca e paragjykimit varet, në përgjithësi, nga fakti që besimi në këtë mendim fals u korrespondon dëshirave të mia, nxit pasionet e mia, u shërben interesave të mia. Brenda forcës së bindjes, me të cilën besojmë se paragjykimi duhet besuar, qëndron një arsye praktike, një predispozicion për të besuar në opinionin që paragjykimi transmetohet nga një brez në tjetrin".

Paragjykimi është vlerësim negativ për një grup. Paragjykimi na prin ndaj një individi thjesht sepse e identifikojmë me një grup të caktuar dhe jo në karakteristika të veçanta të tij. Kështu, për shembull, thjesht fakti i të qenit femër krijon një paragjykim gjinor.

Paragjykimet, përveçse mund të jenë negative, mund të jenë edhe pozitive. Kështu, ne i pëlqejmë anëtarët e grupit ku bëjmë pjesë.

Paragjykimi është një qëndrim. Qëndrimi është kombinimi i ndjenjave, i prirjeve për veprim dhe i bindjeve (njohjes). Ky kombinim njihet me inicialet NSN-ja e ndjenjave, e bindjeve dhe e prirjes për veprim. Një njeri me paragjykime mund të mos i pëlqejë njerëzit e ndryshëm prej tij dhe të sillet në mënyrë diskriminuese, duke i menduar injorantë dhe të rrezikshëm. Paragjykimi ndaj vajzave dhe grave është disa herë i dobët dhe disa herë i fuqishëm. Si pasojë, paragjykimi në shumë vende të pazhvilluara bën që shkalla e vdekshmërisë së vajzave e kalon atë të djemve.

Manifestimi i paragjykimit nëpërmjet sjelljes quhet *diskriminim.* **Diskriminimi është sjellje negative dhe e pajustifikueshme ndaj një grupi ose pjesëtarëve të tij. Paragjykimi është qëndrim negativ, diskriminimi është sjellje negative.** Njerëz me paragjykime të caktuara mund të mos e shfaqin këtë sjellje - diskriminim, përderisa objekti i paragjykimit të tyre nuk është i pranishëm. Ne mund të paragjykojmë, të kemi paragjykime për grekët ose turqit, pa pasur asnjë kontakt me ta. Në këtë rast mbetemi në stadin e paragjykimit. Por, kur i njohim nga afër, ne ndryshojmë mendim ose, nëpërmjet sjelljes sonë, shfaqim diskriminimin. Me fjalë të tjera, *ekzistenca e paragjykimit nuk çon doemos në diskriminim.*

Paragjykimet kanë tri cilësi negative:

1. Opinion negativ e armiqësor kundrejt një grupi të tërë njerëzish.

2. Ky opinion nuk është i saktë dhe formohet në bazë të një informacioni të gabuar ose të pjesshëm.

3. Opinione të tilla janë rezistente ndaj ndryshimeve edhe kur fakte të qarta bien në kundërshtim me to.

Ndër paragjykimet tipike përmendim:

1. Paragjykimi individual dhe paragjykimi kolektiv. Paragjykimi individual është i padëmshëm, i parrezikshëm ose, në rastin më të keq, nuk ka rrezikshmërinë sociale të paragjykimit kolektiv.

Paragjykim kolektiv quajmë paragjykimin që ka një grup social. Rrezikshmëria e paragjykimit kolektiv është në varësi të faktit që shumë konflikte midis grupeve, që mund të degjenerojnë edhe në përdorimin e dhunës, derivojnë nga mënyra e shtrembër me të cilin një grup social gjykon një grup tjetër, gjykim ky që prodhon moskuptime, rivalitet, përbuzje, armiqësi, etj. Në përgjithësi, ky gjykim është i ndërsjellë, reciprok, si në njërën palë, ashtu dhe në palën tjetër.

*2. **Paragjykimi gjinor.*** Platoni thoshte: 'Të gjitha prirjet e burrave janë prirjet e grave dhe, megjithëkëtë, gruaja është më pak se burri'. Shumë studime kanë dalë në përfundimin se stereotipat gjinorë janë më të fuqishëm se ata racorë.

Femra gjithnjë është parë si krijesë e dobët dhe inferiore. Edhe Bibla e Kurani theksojnë superioritetin intelektual e moral të mashkullit. Kujtoni Kanunin e Lekë Dukagjnit në vendin tonë.

Është i habitshëm fakti se shumica e grave nuk ndihen të diskriminuara. Diskriminimi, mendojnë e pohojnë ato, është një problem me të cilin ballafaqohen gra të tjera...Punëdhënësi ynë nuk i trajton mirë" etj. Është fakt që në vendet e zhvilluara është i keq, na trajton mirë" etj. Është fakt që në vendet e zhvilluara paragjykimi gjinor flagrant po vdes, por prirjet e tij ende vazhdojnë të jetojnë. Po kështu, të bën të mendosh edhe fakti që gratë kanë paragjykime kundër grave.

Në vendet e pazhvilluara diskriminimi gjinor është ende shumë i fortë:

- Dy të tretat e fëmijëve të pashkolluar në botë janë vajza.
- Në Arabinë Saudite, grave nuk u lejohet ngarja e makinës.
- Abortet dhe mbytjet e fëmijëve të sapolindur në Kinë dhe Indi kanë bërë që të humbasin 76 milionë femra.

3. Paragjykimi racor

Në tërësinë e botës çdo racë përbën një pakicë. Falë lëvizshmërisë dhe migrimit gjatë dy shekujve të fundit, racat përzihen duke krijuar marrëdhënie që disa herë janë të rrezikshme, disa herë të këndshme.

A po zhduket paragjykimi racor? Në vitin 1942 shumica e amerikanëve donin që të zinjtë të udhëtonin në makina të veçanta, të mos futeshin në lokalet e të bardhëve, të kishin shkolla më vete etj. Sot, një paragjykim kaq i skajshëm është zhdukur. Kjo do të thotë se paragjykimi racor është zhdukur në SHBA dhe Kanada ? *Jo.*

Shumica e amerikanëve besojnë se "ndryshimet që sjellin emigrantët në vendin e tyre kërcënojnë kulturën amerikane". Në kultura të tjera acarimet etnike të hapura janë ende në zhvillim. (Kujtoni myslimanët dhe kosovarët në ish- Jugosllavi).

Megjithëse paragjykimi vdes i fundit, në marrëdhëniet intime, martesat ndërracore janë rritur në shumë vende. Kështu, për shembull, në SHBA, nga 310.000 martesa të tilla më 1970-ën, më 199-ën ky numër arriti në 1.4 milionë.

Në një eksperiment : Kur një i bardhë shtynte një të zi, vetëm 13 për qind e quanin këtë "sjellje të dhunshme", ndërsa të tjerët e interpretonin këtë si shaka. Kjo nuk ndodhte kur një i zi shtynte një të bardhë. 73 për qind thanë se kjo ishte dhunë e vërtetë.

Me dobësimin e paragjykimit flagrant, reagimet emocionale reduktohen. Shumë psikologë thonë se kapërcimi i një paragjykimi është si thyerja e një zakoni. Dihet që thyerja e zakonit nuk është e thjeshtë. Kjo kërkon përpjekje, ushtrim dhe rimësim.

4. Paragjykimi i moshës

Është qëndrimi negativ ndaj të moshuarve. Sipas këtij, gjithë të moshuarit janë pasivë, nuk janë të shoqërueshëm, janë "të mangët nga trutë".

5. Paragjykimi krahinor

Më i theksuar në vendin tonë është ai Jug-Veri. "Veriorët, malokët, janë të pagdhendur" (ju kujtohet termi "çeçen" që përdorej dendur para pak vjetësh); "gjirokastritët janë kopracë", çamët janë të pabesë etj.".

Stereotipi

Vlerësimet negative që karakterizojnë paragjykimin mund të dalin nga bashkime emocionale, nga nevoja për të justifikuar sjelljen, ose nga besime negative të quajtur stereotipa.

Stereotipi është njohuri dhe parashikim i caktuar për anëtarët e një grupi tjetër, thjesht mbi bazën e anëtarësisë së tyre në atë grup.

Stereotipi është një bindje për atributet personale të një grupi njerëzish. Stereotipat mund të jenë tejet të përgjithësuar, të paqartë dhe të qëndrueshëm ndaj informacionit të ri.

Në njëfarë kuptimi, stereotipizimi është një përpjekje e pashmangshme për të kuptuar dhe për të thjeshtëzuar botën sociale. *Të bësh stereotipa do të thotë të përgjithësosh. Për të thjeshtësuar botën, ne përgjithësojmë gjithë kohën.* Kështu, për shembull, ne themi britanikët janë të rezervuar, amerikanët janë të shfrenuar, profesorët janë të mangët, serbët të egër. Gjermanët shihen si punëtorë, francezët të pasionuar pas qejfit, italianët të dashuruar, britanikët të ftohtë dhe pa emocione, holandezët të besueshëm. Europianët e Veriut i konsiderojnë ata të Jugut me më shumë ndjenja, por më pak të aftë, më pak punëtorë.

Përgjithësime të tilla mund të kenë një grimcë vërtetësie. Stereotipat mund të jenë pozitivë ose negativë, të kujdesshëm dhe të pakujdesshëm.

Stereotipat janë aq shumë të pranishëm në jetën tonë, saqë, shpeshherë, pranohen pa diskutim. Si rrjedhojë, stereotipi sjell te njerëzit një lloj verbërie për të dalluar diferencat, ndryshimet, midis njerëzve.

Kur stereotipat përdoren për të justifikuar diskriminimin, ata bëhen abuzivë. Për shembull, zezakët janë më pak inteligjentë se të bardhët, janë dembelë, janë agresivë etj.

Njerëzit mund të vënë re se raca ndërlidhet me aktet e dhunshme, por duke mos vënë re një faktor të brendshëm gërryes – varfërinë. Kur mënjanohet faktori i varfërisë (për shembull, duke krahasuar të bardhët dhe të zinjtë e klasës së mesme) dallimi racor zhduket. Dhuna është më tepër si tuberkulozi, i cili prek më shumë afroamerikanët, por nuk ka të bëjë fare me racën e tyre. Më tepër ka të bëjë me varfërinë. Të zinjtë e pasur nuk preken nga tuberkulozi, ndërsa të bardhët e varfër preken.

Përmbledhje :

Stereotipat janë bindje për një grup tjetër, bindje që mund të jenë të sakta, jo të sakta ose tejet të përgjithësuara nga një thërrime e vërtetë.

Paragjykimi është qëndrim negativ dhe i gabuar.

Diskriminimi është sjellje negative e pajustifikueshme.

Racizmi dhe seksizmi mund të kenë të bëjnë me qëndrimet paragjykuese ose sjelljet diskriminuese të njerëzve, ose praktikat shtypëse institucionale (të cilat janë të tilla edhe në mënyrë të pavullnetshme).

Burimet shoqërore të paragjykimit

Paragjykimi mund të mbështesë interesat tona duke siguruar atë që na jep kënaqësi dhe duke kundërshtuar atë që është e padëshirueshme.

1.Statusi jo i barabartë

Statusi jo i barabartë ushqen paragjykimin. Kur ekziston mosbarazia, paragjykimi ndihmon në justifikimin e mbizotërimit ekonomik dhe shoqëror të atyre që kanë pushtet dhe pasuri. *Stereotipat përcaktohen në saje të mosbarazimeve statuore.*

Në kohë konfliktesh, njerëzit i shohin armiqtë si njerëz të ulët, qëndrimet përshtaten në sjellje. Gjatë Luftës II Botërore amerikanët i quajtën japonezët me përbuzje "jap". Kur lufta mbaroi i quajtën "japonezë të zgjuar dhe punëtorë".

Në çdo vend pushtetarët i kërkojnë fesë të shenjtërojë rregullin ekzistues. Përdorimi i fesë për të mbështetur padrejtësinë ndihmon në shpjegimin e shumë zbulimeve që lidhen me krishterimin.

Njohja e lidhjeve midis dy ndryshoreve - *besimit fetar dhe paragjykimit-* nuk thotë asgjë për këtë lidhje të rastësishme. Mbase nuk kanë fare lidhje. Mbase njerëzit me arsim më të ulët janë njëkohësisht më tepër fondamentalistë dhe më tepër paragjykues.

Cila është lidhja midis besimit dhe paragjykimit? Përgjigjja që marrim, varet nga mënyra e pyetjes. Nëse e përcaktojmë besimin si dëshirë për të vajtur në kishë ose si dëshirë për të rënë dakord me bindjet zakonore, të paktën në sipërfaqe, atëherë më besimtarët janë edhe më paragjykuesit. Nëse përcaktojmë thellësitë e angazhimit fetar në drejtime të tjera, atëherë njeriu i devotshëm është më pak paragjykues. Allporti thoshte : "Roli i besimit është paradoksal. Ai bën dhe zhbën paragjykimin".

Vite më parë Xhonatan Suift tha: **"Ne kemi besim sa duhet për të urryer njëri-tjetrin, por jo aq sa duhet për të dashur njëri-tjetrin".**

2. Identiteti shoqëror

Është aspekti *"ne"* i konceptit tonë për veten; pjesë e përgjigjes për pyetjen "Kush jam?", e cila vjen nga pjesëmarrja jonë në grup. Për shembull : "Unë jam shqiptar", "Unë jam ortodoks" etj.

Njerëzit janë një specie me lidhje mes grupeve. Historia e paraardhësve tanë na përgatit që të ushqejmë dhe të mbrojmë njëri-tjetrin, të jetojmë në grupe. Njerëzit gëzohen për grupet e tyre. Ne e

përcaktojmë veten në saje të grupit tonë. *Koncepti ynë për un-in – ndjenja e asaj që jemi – përmban jo vetëm identitetin tonë personal (ndjenjën për atributet dhe qëndrimet tona), por edhe identitetin tonë shoqëror.*

Tërneri dhe Tajfeli hartuan teorinë e identitetit shoqëror, ata argumentuan se :

- **Ne kategorizojmë**: Na duket e nevojshme t'i vendosim njerëzit, përfshirë këtu edhe veten tonë, nëpër kategori. Ta etiketosh një person si polic është një mënyrë e shkurtër për të thënë shumë gjëra të tjera për të.
- **Ne identifikojmë**: Ne bashkohemi me grupe të caktuara – *grupet e brendshme:* ***"ne"*** – një grup njerëzish që kanë një ndjenjë të përbashkët përkatësie, një ndjenjë për identitet të përbashkët.
- **Ne krahasojmë**: Ne e vendosim grupin tonë në kontrast me grupe të tjera - *grupet e jashtme: "ata"* - një grup, i cili perceptohet si i ndryshëm nga grupi i tyre i brendshëm.
- Ne e vlerësojmë pjesërisht un-in nëpërmjet pjesëmarrjes sonë në grup. Duke pasur ndjenjën "neve", fuqizojmë konceptin tonë për veten. Kjo na bën të ndihemi mirë. Për më tepër, sapo e ndiejmë grupin tonë si mbizotërues, ndihemi edhe më mirë.

3. Prirjet e grupeve të brendshme

Janë prirjet për të favorizuar grupin ku njeriu bën pjesë.

Përcaktimi grupor i asaj që je – raca, besimi, seksi, arritjet akademike – përfshin një përcaktim edhe të asaj që nuk je. Qarku që përfshin ***"ne"*** (grupin e brendshëm) përjashton ***"ata"*** (grupin e jashtëm). Pyesni fëmijët : "Cilët janë më të mirë, fëmijët e shkollës së tyre apo ata të një shkolle tjetër?". Gjithnjë do të përgjigjen se shkolla e tyre ka fëmijët më të mirë. Është fare e lehtë të krijohet favorizimi ndaj "*ne*" dhe padrejtësi ndaj "*ata*".

Për prirjen e grupit të brendshëm dëshmuan edhe disa eksperimente që dolën në përfundimin se : "Kur u jepet mundësia të ndajnë pesëmbëdhjetë pikë (të cilat vlejnë para), zakonisht subjektet i

japin nëntë ose dhjetë pikë grupit të tyre dhe pesë ose gjashtë grupit tjetër". Kjo prirje shfaqet në të dyja sekset dhe me njerëzit e të gjitha moshave dhe kombësive, sidomos te njerëzit e kulturave individualiste (vendet e zhvilluara). Njerëzit e kulturave kolektiviste e identifikojnë veten më tepër me miqtë e tyre dhe kështu i trajtojnë njëlloj të gjithë.

Njerëzit kanë aftësi më të madhe për të shfaqur prirje të grupit të brendshëm, kur grupi i tyre është i vogël dhe me status më të ulët se të grupeve të tjera të jashtme. *Kur grupi ynë përbën shumicën, ne mendojmë më pak për të.*

Për shkak të identifikimeve tona shoqërore, ne përshtatemi me normat e grupit tonë. Ne sakrifikojmë veten për skuadrën, familjen, kombin. Ne nuk i pëlqejmë grupet e jashtme.

Kur paragjykimi krijohet, ai ruhet kryesisht nga inercia. Nëse paragjykimi pranohet shoqërisht, shumë njerëz do ta përqafojnë për t'u përshtatur me "modën". Ata nuk veprojnë kështu sepse urrejnë, por sepse duan të pëlqehen dhe të pranohen nga njerëzit që i rrethojnë.

Nëse paragjykimi nuk është i rrënjosur thellë në personalitet, me ndryshimin dhe evoluimin e normave paragjykimi mund të shkatërrohet.

Përmbledhje :

Situata shoqërore ushqen dhe ruan paragjykimin në shumë drejtime. Identiteti ynë shoqëror mund ta ushqejë paragjykimin.

Paragjykimi, pasi krjohet, vazhdon për shkak të inercisë së përshtatshmërisë dhe, pjesërisht, nëpërmjet mbështetjes institucionale, si për shembull masmedia.

Burimet emocionale të paragjykimit

Edhe pse paragjykimi ushqehet nga situatat shoqërore, faktorët emocionalë i hedhin "benzinë" zjarrit. Stresimi e ushqen paragjykimin, po ashtu edhe faktorët e personalitetit, si nevoja për status social dhe prirjet.

Pengesat që hasim për të arritur qëllimin nxitin agresivitetin. Niçja thoshte: "Ai që është i pakënaqur me veten, është gjithmonë gati për hakmarrje".

Janë të shumta studimet që kanë dalë në përfundimin se njerëzit në gjendje shpirtërore jo të lumtur mendojnë dhe veprojnë në mënyrë negative ndaj grupeve të jashtme. *Pasioni shkakton paragjykim.*

Burim stresimi është edhe *konkurrenca.* Kur dy grupe konkurrojnë për vende pune, shtëpi dhe prestigj shoqëror, arritjet e njërit bëhen stresim dhe vuajtje për tjetrin. Kjo vihet re qartë kur grupet konkurrojnë për burime të pakta. Konkurrenca maksimale shfaqet mes specieve me nevoja të njëjta. Kur interesi përplaset, fillon paragjykimi për disa njerëz. Në SHBA, paragjykimi më i fortë antizezak shfaqet mes të bardhëve, të cilët kanë të njëjtin nivel ekonomik-shoqëror me zezakët.

Nevoja për status dhe përkatësi

Statusi është relativ. Për të perceptuar veten që kemi status, kemi nevojë për njerëz që qëndrojnë poshtë nesh. Shumë nga ne mund të kujtojnë një kohë kur kanë ndier kënaqësi të fshehur nga dështimi i një tjetri – kur kanë parë vëllanë apo motrën që qortohej apo një shok të klasës që nuk e mori provimin. Por njerëzit me status të sigurt kanë më pak nevojë për t'u ndier mbizotërues. Vlerësimi i indetitetit shoqëror, duke ngritur në qiell grupin e brendshëm dhe duke e degraduar atë të jashtëm, ngre lart edhe egon e individit.

Degradimi i grupit të jashtëm kryhet edhe për një arsye tjetër - nevoja për t'i përkitur një grupi të brendshëm. *Perceptimi i një armiku të përbashkët e bashkon grupin.* Ndjenja e bashkëpunimit mes

punëtorëve është më e lartë kur ata ndiejnë një antagonizëm të përbashkët ndaj administrimit. Për të fuqizuar nazizmin në Gjermani, Hitleri përdori "kërcënimin hebre". Degradimi i një grupi të jashtëm (në këtë rast hebrenjtë) fuqizon grupin e brendshëm (gjermanët).

Personaliteti autoritar

Nevojat emocionale që bashkëpunojnë për paragjykimin, e kanë qendrën në "personalitetin autoritar". Në vitet '40, studiuesit e një universiteti në Kaliforni, dy prej të cilëve kishin arritur të iknin nga Gjermania naziste, nisën të zbulonin rrënjët psikologjike të antisemitizmit, të cilat shkaktuan masakrimin e miliona çifutëve dhe i kthyen një numër më të madh europianësh në spektatorë indiferentë. U zbulua se agresiviteti ndaj hebrenjve bashkëjetonte me agresivitetin ndaj pakicave të tjera. *Paragjykimi nuk ishte atribut specifik i një grupi, por një mënyrë të menduari për ata që janë të ndryshëm.* Këta njerëz etnocentrikë (etnocentrizëm: **Bindje mbizotëruese e një grupi etnik dhe kulturor dhe përbuzje ndaj të gjitha grupeve të tjera**) dhe paragjykues ndanin prirje autoritare – mungesë tolerance, qëndrim ndëshkues dhe respekt të verbër për autoritetet e grupit të tyre, që pasqyroheshin në pohime të tilla: "Bindja dhe respekti për autoritetin janë virtytet më të rëndësishme që duhet të mësojnë fëmijët".

Kur ishin fëmijë, njerëzit e rritur autoritarë ishin shumë të disiplinuar. Kjo bëri të mundur mbledhjen e agresivitetit dhe impulseve të tyre për t'i "drejtuar" kundër grupeve të jashtme. Këta njerëz u prirën për t'u treguar të nënshtruar ndaj atyre që kishin fuqi mbi ta dhe ndëshkues ndaj atyre që qëndronin poshtë tyre. Prirjet autoritare që aktivizohen në tensionet etnike, shfaqen gjatë rënies ekonomike dhe përmbysjeve shoqërore. Ndjenjat për mbizotërim moral shoqërohen me brutalitet ndaj atyre që perceptohen si inferiorë.

Përmbledhje :

Paragjykimi ka edhe rrënjë emocionale. Stresimi ushqen agresivitetin.

Shumë lloje paragjykimesh bashkohen tek ata që kanë qëndrime autoritare.

Burimet njohëse të paragjykimit

Për të kuptuar stereotipat dhe paragjykimet, na duhet të kuptojmë si punon mendja jonë; si ndikojnë mendimet tona në thjeshtësimin e botës, në krijimin e stereotipave dhe si ndikojnë stereotipat në gjykimin tonë.

Shumë stereotipizime vijnë përmes thjeshtësimit që i bëjmë botës dhe jo nga keqdashja. *Ato janë si iluzione perceptive, produkt i keqinterpretimit të botës.*

Kategorizimi

Një mënyrë e thjeshtësimit të mjedisit shoqëror është "kategorizmi" – të klasifikojmë botën duke i vendosur njerëzit nëpër grupe. Biologu klasifikon bimët dhe kafshët. Një njeri klasifikon njerëzit. Pasi është bërë ky klasifikim ne mendojmë më lehtë për ta.

Ne, njerëzit, e kemi më të thjeshtë të besojmë te stereotipat kur:

- nuk kemi shumë kohë,
- jemi të shqetësuar,
- jemi të eksituar emocionalisht dhe
- jemi shumë të rinj për të kuptuar ndryshimet.

Etnia dhe seksi janë mënyra të fuqishme për kategorizimin e njerëzve.

Eksperimentet tregojnë kategorizmin spontan që u bëjmë njerëzve në saje të racës së tyre. Ne i etiketojmë njerëzit me fjalët "i bardhë" dhe "i zi". Kur njerëzit shohin individë duke mbajtur fjalime, me kalimin e kohës ata e harrojnë atë që foli, por kujtojnë shumë mirë

racën e tij. Ky kategorizim nuk është një paragjykim në vetvete, por hedh një themel për të.

Ngjashmëritë dhe dallimet e perceptuara

Kur i vendosim njerëzit nëpër grupe (futbollistë, mësues, infermiere etj.) kemi prirje t'i ekzagjerojmë ngjashmëritë e tyre brenda grupit dhe, po ashtu, edhe dallimet ndërmjet tyre. Ndarja në grupe mund të krijojë një efekt të homogjenitetit të grupit të jashtëm (perceptimi se pjesëtarët e grupit tjetër janë më të ngjashëm se pjesëtarët e grupit ku bëjmë pjesë. Pra, "ata" janë të ngjashëm, ne jemi të ndryshëm") - "ata janë "të gjithë të ngjashëm" dhe të ndryshëm nga "ne" dhe grupi "ynë".

Gjendjet e mira ose të këqija shpirtërore mund të theksojnë stereotipat ndaj grupit të jashtëm.

Kur grupi është yni, ne kemi prirje më të madhe për të vënë re dallimet:

- Shumë joeuropianë i shohin zviceranët si një popull homogjen. Por, për popullin e Zvicrës, zviceranët janë të ndryshëm, pasi përbëhen nga francezë, gjermanë dhe italianë.
- Sa më të afruar jemi me një grup shoqëror, aq më lehtë i kapim dallimet e tij. Sa më pak të afruar jemi, aq më tepër stereotipa krijojmë. Ne tregojmë vëmendje ndaj atyre që kanë pushtet.
- Të zinjtë dallojnë më lehtë një të zi sesa një të bardhë. Spanjollët dallojnë më lehtë një spanjoll që kanë parë para disa orësh sesa një anglez.

Njerëzit e dallueshëm

Njerëzit e dallueshëm, që bien në sy, tërheqin vëmendjen. Tipari i dyshimtë që kanë, mund të shkaktojë perceptime të ekzagjeruara për tiparet pozitive dhe negative që zotërojnë.

Një i zi në një grup të bardhësh, një burrë në një grup femrash ose një grua në një grup meshkujsh, duket se është më i dallueshëm, më ndikues dhe me tipare të mira e të këqija të ekzagjeruara. Kjo ndodh për faktin se, kur një person bëhet i dyshimtë, atëherë ai mbahet përgjegjës për gjithçka ndodh. Njerëzit që tërheqin vëmendjen tonë, duket se janë më përgjegjës për atë që ndodh.

Një individ që ka në dorë një gjarpër dhe një qen, përfytyrohet si zotërues i një gjarpri. Po ashtu, njerëzit mbajnë shënim ata që dhunojnë parashikimet.

Rastet e dallueshme

Mendja e secilit nga ne përdor rastet e dallueshme si një rrugë të shkurtër për të arritur te gjykimet për grupet. A janë zezakët atletë të mirë? "Po, është x dhe y. Unë mendoj se zezakët janë atletë të mirë". Përgjithësimet kur nisemi nga një rast i vetëm mund të shkaktojnë probleme; **përgjithësimet gjithnjë mbartin rrezik.**

Ata që gjenden në pakicë numerike, duke qenë më të dyshimtë, mund të mbivlerësohen numerikisht nga pakica. Në një sondazh të vitit 1990 amerikani mesatar vlerësonte se 32 për qind e popullsisë amerikane përbëhej nga zezakët dhe 21 për qind nga spanjollët. Në realitet këta tregues ishin përkatësisht 12 dhe 9 për qind.

Njerëzit që jetojnë në varfëri kanë aspirata për klasën e mesme dhe dëshirojnë ta fitojnë këtë status, duke mos pranuar ndihmë publike. Për më tepër, sa më pak ta njohim një grup, aq më shumë ndikohemi nga rastet e dallueshme.

Prirjet e shërbimit të grupit

Fajësimi i viktimës justifikon statusin mbizotërues të fajësuesit. Fajësimi ndodh kur dështimi i një grupi u atribuohet dispozitave të dobëta të pjesëtarëve të tij . "Ata dështojnë se janë budallenj; ne dështuam se nuk u përpoqëm". Në fund të Luftës II Botërore disa ushtarë britanikë detyruan disa civilë gjermanë që të ecnin rreth një kampi përqendrimi nazist, një gjerman tha: "Çfarë

kriminelësh të tmerrshëm kanë qenë këta të burgosur që u trajtuan në mënyrë të tillë".

"Fenomeni i botës"

Është prirja e njerëzve për të besuar se bota është vetëm një dhe se njerëzit marrin atë që meritojnë dhe meritojnë atë që marrin.

Vëzhgimi i një individi tek viktimizohet, e bën atë që të duket me më pak vlerë. Për atë që po ndëshkohet me "shkarkesa elektrike" se nuk jep përgjigje të sakta, ju do të flisnit me simpati? Vështirë se po. Një satirist i Romës thoshte : "Turma e romakëve shkon pas fatit...dhe urren ata që janë dënuar".

Disa psikologë, pas shumë eksperimentesh, dolën në përfundimin se fenomeni i botës u jep ngjyrim përshtypjeve tona për viktimat e përdhunuara. Një psikologe u dha eksperimentuesve të lexonin një skenar: *Në variantin e parë* : "Sekretarja dhe shefi i saj hanë drekën në restorant. Pastaj shkojnë në shtëpinë e këtij të fundit. Ulen në divan. Ai ofron një gotë pije, i merr dorën dhe i propozon të martohen".

Ky fund nuk u duket i habitshëm dhe admirojnë tiparet e burrit dhe të gruas.

Në variantin e dytë: "Sekretarja dhe shefi hanë drekë në restorant. Pastaj shkojnë në shtëpinë e shefit. Këtu ai e shtyn atë me ashpërsi në divan dhe e përdhunon". Pjesëtarët në eksperiment e shohin të pashmangshëm këtë fund dhe fajësojnë gruan për një sjellje, e cila nuk duket e fajshme kur ka pasoja të mira.

(Në trajtimin në masmedia të filmit i cili tregon si u përdhunua një grua e cila vajti vonë në një lokal ku luanin bilardo dhe pinin dhe ku nuk kishte asnjë femër, një përqindje e konsiderueshme femrash fajin për atë që ndodhi ia hidhnin gruas që u fut në atë lokal dhe jo meshkujve që e përdhunuan.....).

"Të gjithë marrin atë që meritojnë". Që në moshën e fëmijërisë edukohemi se e mira shpërblehet dhe e keqja dënohet. Puna e rëndë dhe virtyti paguhen; përtacia dhe imoraliteti jo. Që këtu mund të mendohet se ata që pasurohen duhet të jenë të mirë dhe ata që vuajnë duhet ta meritojnë këtë fat. Ilustrim klasik i kësaj është historia e Jobit në Testamentin e Vjetër, një njeri i mirë, por që gjithçka i shkonte ters. Miqtë e tij mendonin se Jobi duhet të ketë bërë diçka të keqe për të merituar këto vuajtje të tmerrshme.

Ky ilustrim sugjeron se *njerëzit janë indiferentë ndaj padrejtësisë shoqërore, jo sepse ata nuk kanë asnjë shqetësim për të vendosur drejtësi, por sepse nuk janë në gjendje ta shohin padrejtësinë.* Kjo bindje i bën njerëzit e suksesshëm të mendojnë se ata e meritojnë fatin e tyre.

Njerëzit ndiejnë neveri për të humburin edhe kur fati i tij i keq vjen prej tersit. Njerëzit i vlerësojnë humbësit si më pak të aftë.

A ndikojnë stereotipat në gjykimin e individëve?

Shpeshherë njerëzit vlerësojnë më pozitivisht individin sesa grupin në të cilin ai bën pjesë. Informacioni i pjesshëm ka ndikim më të madh se ai i përgjithshëm. Kjo ndodh sidomos kur personi nuk e përmbush imazhin tonë të pjesëtarit tipik të grupit.

Shumë individë mendojnë se "politikanët janë mashtrues", por deputeti ynë ka dinjitet. Nuk është për t'u habitur që njerëzit, megjithëse kanë një opinion të ulët për politikanët, zgjedhin vazhdimisht përfaqësuesit e tyre. Po kështu, dihet që stereotipat gjinorë janë të fuqishëm. *Njeriu mund të ketë stereotipa të fortë gjinorë, por i shpërfill ato kur gjykon një femër të caktuar.*

Përmbledhje :

Baza stereotipike që karakterizon një paragjykim, është produkt i mendjes sonë – mënyrat tona të thjeshtësimit të botës. *Së pari,* vendosja e njerëzve nëpër kategori thekson uniformitetin brenda një grupi dhe dallimet mes grupeve. *Së dyti,* individë të dallueshëm, si për shembull, një person i vetmuar, kanë një cilësi tërheqëse. Individë

të tillë na njohin me dallime të cilat do të ishin të padallueshme në një situatë tjetër. *Së treti,* atribuimi i sjelljes mbi dispozitat e brendshme të njerëzve mund të shpjerë në prirje të shërbimit të grupit – duke u caktuar grupeve të jashtme sjellje negative dhe mohimin e veprimeve të mira që kryejnë. Po ashtu, fajësimi i viktimës vjen nga supozimi i përbashkët se, meqë është thjesht një botë, të gjithë marrin atë që meritojnë.

Stereotipat kanë pasoja njohëse, shërbejnë si burime njohëse. Duke drejtuar interpretimet dhe kujtesën, ata na bëjnë të "gjejmë" dëshmi mbështetëse edhe kur këto nuk ekzistojnë. Stereotipat ndryshojnë me vështirësi.

Socialpsikologët kanë qenë më të suksesshëm në shpjegimin e paragjykimit sesa në zbutjen e tij. Meqë paragjykimi vjen nga shumë faktorë të palidhur, ai është i vështirë të zhduket.



AGRESIONI

Një ndër paradokset e natyrës njerëzore konsiston në faktin që njeriu, njëkohësisht, mund të jetë human, fisnik, bujar dhe, nga ana tjetër, mizor, agresiv, të kryejë krime të tmerrshme. Si shpjegohet kjo?

Një shembull shumë të bukur të humanizmit na e dha një emigrant shqiptar në Londër, i cili u fut në një shtëpi që kishte marrë flakë, për të shpëtuar njerëzit e ngujuar në të, kur londinezët, të shtyrë nga kureshtja, rrinin e bënin sehir. Por, fatkeqësisht, rastet e kundërta me këtë janë më të shumta, si p.sh., rasti i një gruaje në Nju-Jork e cila u sulmua në hyrje të shtëpisë së saj. Nga britmat e saj atë natë shumë njerëz dolën në dritare. Ata e panë skenën tragjike, por asnjëri nuk i vajti në ndihmë dhe asnjë nuk dëshmoi në polici....

Sjellja jonë ndaj të tjerëve duket vazhdimisht shkatërruese.

- Në SHBA, ku politikat shtetërore dhe bumi ekonomik kishin çuar në pakësimin e krimit gjatë viteve '90, raportohet se sulmi ndaj individit arriti shifrën një milion në vit. Arrestimet për dhunë të adoleshentëve janë rritur pesëfish nga viti 1960 e këtej.

- Amerikanët u bashkuan me fjalët e Klintonit: "...më në fund jemi kapur grykë më grykë me valën e gjerë të krimit dhe të dhunës si dhe me shkatërrimin e familjes dhe të komunitetit".

- Në shkallë botërore njerëzit harxhojnë 2 miliardë dollarë në ditë për armë – shumë me të cilën mund të ushqeheshin, të edukoheshin dhe të përparonin miliona njerëz që jetojnë në varfëri.

- Gjatë shekullit XX plasën 250 luftëra ku u vranë 110 milionë njerëz.

Pse ekziston kjo prirje për të lënduar njëri-tjetrin ? A ndodh se ne, ashtu si minotauri i mitologjisë, jemi gjysmë njeri dhe gjysmë bishë?

Për të dhënë përgjigje është e nevojshme të bëhet dallimi midis sjelljes energjike prej asaj që ka për synim lëndimin, plagosjen dhe shkatërrimin e njerëzve. E para është këmbëngulje, e dyta agresion.

Agresioni është sjellje fizike ose me fjalë që ka për qëllim dëmtimin e tjetrit.

Psikologët dallojnë dy tipa agresioni: *"keqdashës"* dhe *"instrumental"*. Agresioni keqdashës është "i nxehtë"; agresioni instrumental është " i ftohtë".

Shumica e vrasjeve janë keqdashëse. Ato janë impulsive dhe emocionale; janë pasojë e një shpërthimi. Kjo shpjegon pse rritja e dënimeve me vdekje në 110 kombe nuk e ka pakësuar numrin e vrasjeve.

Shumë vrasës janë instrumentalë. Shumica e një mijë vrasjeve të kryera nga mafia e Çikagos kanë qenë të ftohta dhe të llogaritura.

Teoritë që shpjegojnë agresionin

Sjellja jonë ndaj të tjerëve është shumë e çuditshme, shumë e paparashikueshme dhe nuk merr parasysh dukuritë me të cilat jetojmë. "Në gjithë botën natyrore nuk ka gjë më kërcënuese për njerëzimin, sesa vetë njerëzimi". Luis Tomas. 560 vjet më parë Komenski shkruante: "O i gjori njerëzim, sa shumë je çnjerëzuar!".

Zhan Zhak Ruso fajëson shoqërinë për të keqen shoqërore dhe jo natyrën njerëzore. Filozofi anglez Tomas Hobs (shekulli XVI-XVII) i sheh ligjet e shoqërisë si të nevojshme për të frenuar dhe për

të kontrolluar brutalitetin njerëzor. Frojdi argumentoi se drejtimi agresiv është i lindur dhe, si rrjedhojë, i pashmangshëm.

1. Teoria e instinkteve

Agresioni, sipas Frojdit, është pjesë e natyrës sonë, është predispozitë e lindur, e pavarur, instinktive. Po sipas Frojdit, energjia agresive – energjia e tanatos – instinkti i vdekjes, që vepron në kundërshtim me erosin, rritet brenda njeriut dhe kërkon forma çlirimi, të cilat i quan *katarsis*.

Për të shmangur vetëshkatërrimin, energjia agresive drejtohet më shumë ndaj të tjerëve sesa ndaj vetes. Çlirimi i energjisë agresive mund të jetë i drejtpërdrejtë – kur godasim dikë, por mund të jetë edhe nëpërmjet vëzhgimit të agresivitetit të të tjerëve. Kështu, kur ne shohim një ndeshje boksi, kur shohim dy njerëz që zihen, ne çlirojmë agresivitet duke përjetuar agresivitetin e tyre.

Teorinë e Frojdit për këtë problem e shtjelloi Konrad Lorenci. Si etolog, ai studioi sjelljen e kafshëve. Doli në përfundimin se – *agresiviteti është më shumë adoptiv se vetëshkatërrues.* Po sipas tij, njerëzit kanë një instinkt luftarak ndaj pjesëtarëve të species, llojit tonë. Shekuj më parë ky instinkt siguronte mbrojtjen e ushqimit dhe zhdukte më të dobëtit.

Sipas teorisë instinktive, energjia agresive rritet në mënyrë konstante brenda një individi deri sa të shkarkohet. Sa më gjatë në kohë të jetë rritur kjo energji agresive, aq më i madh do të jetë agresioni i shkaktuar nga ajo. Si rrjedhojë, në rrafshin social, pjesëmarrja në lojëra e sporte përbën një mënyrë për shkarkimin e agresionit. Të gjitha këto janë të lejueshme në rrafshin social.

Sipas Lorencit, tipari agresiv, vrasës, karakterizohet nga dy lloje reagimi ndaj rrezikut – ***lufta*** ose ***ikja.*** Kafshët që nuk kanë gjymtyra mbrojtëse (dreri, zogjtë) ikin. Kafshët që kanë kthetra, dhëmbë e thonj të mëdhenj, lëkurë të fortë – luftojnë.

Për racën njerëzore, Lorenci thotë se agresiviteti është problem pjesërisht, sepse paraardhësit tanë nuk e ndaluan vrasjen e pjesëtarëve të së njëjtës specie, gjë që kafshët e tjera e bën. Si qenie relativisht të

dobëta që jemi (pa brirë, pa thonj e dhëmbë të mëdhenj), njerëzit ndërtuan armë të sofistikuara....

Psikologët theksojnë se teoria instinktive ka kufizime serioze. Një ndër këto kufizime është llojshmëria, variacioni dhe niveli tepër i ndryshëm i agresionit te njerëz të ndryshëm. Së këtejmi rezulton roli i madh i të mësuarit dhe i edukimit.

Teoria e instinktit nuk arrin të marrë parasysh variacionet e agresionit, nga individi në individ dhe nga kultura në kulturë. Megjithëse prirja e lindur njerëzore për agresion nuk është sjellje instinktive, *agresioni ndikohet biologjikisht.*

Paraardhësit tanë të largët e quanin të përshtatshëm agresionin. Sjellja agresive ishte një strategji për të përfituar burime, për t'u mbrojtur nga sulmet, për të frikësuar dhe për të eliminuar rivalët mashkullorë për një femër dhe për të shëruar meshkujt nga pabesia seksuale.

Ndikimet nervore

Meqë agresioni është një sjellje e ndërlikuar, asnjë pjesë e trurit nuk e kontrollon atë. Por, si te kafshët, edhe te njerëzit, kërkuesit kanë zbuluar disa fije nervore që lehtësojnë agresionin. Kur aktivizohen këto zona të trurit, agresioni rritet; kur ato çaktivizohen, agresioni pakësohet. Kështu, kafshët e buta mund të tërbohen dhe ato të egra mund të zbuten.

Ndikimet gjenetike

Trashëgimia ndikon në ndjeshmërinë e sistemit nervor ndaj treguesve agresivë. Temperamenti ynë është pjesërisht diçka që sjellim me vete në këtë botë, i ndikuar nga ndjeshmëria e sistemit nervor simpatik. Kështu, fëmija me temperament impulsiv ka rrezik që të kryejë akte dhune gjatë adoleshencës. Me kalimin e viteve, ndikimi gjenetik mbi agresionin rritet, ndërsa ndikimi familjar pakësohet.

Ndikimet biokimike

Njerëzit e dhunshëm kanë prirje: a) të pinë dhe b) të bëhen agresivë kur marrin lëndë toksike. Në 65 për qind të vrasjeve, vrasësi ose viktima kanë qenë të pirë. Alkooli forcon agresionin duke reduktuar ndërgjegjen e njerëzve dhe duke pakësuar aftësitë e tyre për të pasur parasysh pasojat. Alkooli shkakton mosidentifikimin dhe nuk lejon të frenosh veten.

Agresiviteti lidhet me hormonin seksual mashkullor – *testosteronin*. Megjithëse ndikimi i hormoneve është më i madh te kafshët se te njerëzit, barnat që pakësojnë nivelin e testosteronit te meshkujt e dhunshëm, do të bëjnë të mundur stepjen e prirjeve të tyre agresive.

Pasi njerëzit arrijnë moshën 25-vjeçare, niveli i testosteronit dhe numri i krimeve pakësohen së bashku. Nëse një njeriu i injektohet testosteron, ai nuk bëhet agresiv dhe burrat me sasi të pakët testosteroni kanë prirje më të vogël për të reaguar me agresivitet kur provokohen. Testosteroni është si bateritë. Nëse e karikon shumë një magnetofon ai nuk do të punojë më shpejt, por energjia e dobët në bateri do ta bëjë të punojë më ngadalë.

Një tjetër keqbërës që gjendet shpesh në skenat e krimeve, është niveli i ulët i transmetuesit nervor *serotin* – lajmëtari kimik, i cili ka prirje për të qenë në nivel të ulët tek individët e depresuar.

Siç shihet, ka ndikime nervore, gjenetike dhe biokimike në agresion, por është shkencërisht e gabuar të thuhet se lufta ose sjelljet e tjera të dhunshme janë të programuara gjenetikisht në natyrën njerëzore.

2. Teoria e reagimit ndaj frustracionit

(Frustracion - gjendja shpirtërore që shkaktohet nga mosrealizimi i qëllimit, diferenca midis asaj që synonim dhe rezultatit të arritur). Me termin frustracion kuptojmë të penguarit, të ndaluarit e plotësimit të motiveve. Çdo frustracion karakterizohet

nga pakënaqësia, mërzia, tensioni i lartë psikik. Në çdo frustracion është i pranishëm stresi.

A është agresioni një përgjigje ndaj stresit?

Ka psikologë që thonë se stresi çon gjithmonë në ndonjë formë agresioni. Stresimi është çdo gjë që bllokon arritjen e një qëllimi nga ana jonë.

Zhvendosja është drejtimi i agresionit për nga një shënjestër sesa nga burimi i stresit. Përgjithësisht, shënjestra e re është më e lehtë dhe më e pranueshme shoqërisht. Zhvendosja tregohet në anekdotën e vjetër që bën fjalë për një burrë, i cili, pasi poshtërohet nga shefi, rreh gruan, i bërtet djalit, godet me shqelma qenin dhe i sulet postierit.

Stresi prodhon një arsye për t'u treguar agresiv. Frika nga dënimi, ose mospëlqimi për drejtimin e agresionit për nga burimi i stresit, mund të ndikojë që drejtimi i agresionit të zhvendoset drejt një shënjestre tjetër ose drejt vetes.

Kjo teori shpjegon agresionin keqdashës dhe jo atë instrumental.

Disa psikologë mbrojnë tezën që stresi prodhon egërsim, një dëshirë emocionale për të shfaqur agresion. Treguesit e lidhur me agresionin e zmadhojnë agresionin.

Një tregues i tillë është pamja e një arme, sidomos kur perceptohet si instrument dhune dhe jo si një lodër. Në një eksperiment u vërtetua se fëmijët që sapo kishin luajtur me një kobure-lodër, kishin dëshirë më të madhe që të rrëzonin kubat e një fëmije tjetër.

Armët krijojnë mendime të dhunshme. Në shumë shtete ku ndalohet armëmbajtja, numri i vrasjeve është më i vogël. E krahasuar me SHBA-në, Britania ka katër herë më pak armëmbajtës dhe gjashtëmbëdhjetë herë më pak vrasës. Në SHBA ndodhin 10.000 vrasje me armë në vit.

A është stresi i njëjtë me privimin?

Kur bashkësia përjeton rritjen e papunësisë, shkalla e dhunës rritet. Kur papunësia në SHBA u zvogëlua në mesin e viteve '90, po ashtu u zvogëlua edhe niveli i krimeve.

Por stresi mund të jetë i lidhur edhe me privimin (Kur një individi i mungon një qëllim, të cilin njerëzit e konsiderojnë tërheqës ose të dëshirueshëm, ai ndodhet i stresuar kur i hiqet kënaqësia që mund të marrë nga realizimi i këtij qëllimi dhe nuk mund të përmbushë parashikimin e tij).

Rritja ekonomike mund të rritë stresin dhe të përkeqësojë dhunën.

Kur banorët e vendeve në zhvillim urbanizohen dhe arsimimi rritet, ata janë më tepër të ndërgjegjshëm për përmirësimet materiale. *Meqë përparimet përhapen ngadalë, hendeku që ndan aspiratat nga arritjet bëhet burim stresi.* Edhe kur zhduket prapambetja, stresi mund të përkeqësohet se **parashikimi e lë gjithnjë prapa realitetin.**

Stresi krijohet nga hendeku mes parashikimit dhe arritjes.

A zbutet stresi nga paratë?

Parimi se stresi "është i barabartë me parashikimin minus arritjen" ndihmon për të kuptuar sesi janë të lidhura kënaqësia ekonomike dhe stresi. Ja, disa fakte:

- Edhe pse njerëzit mohojnë se "paratë blejnë kënaqësinë", ata besojnë se pak para më tepër do t'i bënin të lumtur.
- Në dhjetëvjeçarët e fundit, banorët e vendeve të zhvilluara kanë fituar shumë herë më tepër para se në të kaluarën. Amerikani mesatar i ka dyfishuar të ardhurat e tij në krahasim me vitet '50 dhe ka dy herë më pak fëmijë për të mbajtur. Të ardhurat e dyfishta nënkuptojnë blerje të dyfishta, duke përfshirë dy herë më tepër makina për person, televizorë, kompjuter....

- Edhe pse kanë fituar shumë para, njerëzit e sotëm nuk janë më të lumtur. Psikologët theksojnë: **"Kënaqësia, ashtu siç e ka vërtetuar jeta, nuk varet shumë nga gjërat e jashtme".**

Fenomeni i nivelit të përshtatjes

Ky fenomen tregon se ndjenja e suksesit dhe e dështimit, e kënaqësisë dhe e pakënaqësisë janë relative ndaj arritjeve a priori. Nëse arritjet e rastit janë më të pakta se ato që kemi arritur më parë, ndihemi të pakënaqur dhe të stresuar; nëse ngrihemi mbi atë nivel, ne ndihemi të suksesshëm dhe të kënaqur.

Por, nëse vazhdojmë të arrijmë qëllime, ne mësohemi me suksesin. Ajo që ishte e mirë bëhet neutrale dhe ajo që ishte neutrale bëhet e dalë mode. Kjo shpjegon përse me rritjet e larta të të ardhurave, individi nuk ndihet i lumtur.

Shpenzimet për të mira, arritjet akademike apo prestigji shoqëror krijojnë një dallgë kënaqësie. Por, ***shumë shpejt, ndjenja venitet.*** Tani kemi nevojë për një nivel më të lartë për të arritur një dallgë tjetër kënaqësie.

Fituesja e një llotarie të madhe tha se kjo ishte një nga gjërat më të bukura të jetës së saj. Por, veprimtaritë e saj të zakonshme që i kishin dhënë kënaqësi më parë, si ngrënia e mëngjesit apo leximi i gazetës, u bënë më pak të kënaqshme; fitimi i llotarisë ishte një ngjarje kaq e lartë emocionale në dukje, saqë kënaqësia e zakonshme u zbeh.

Privimi relativ

Pjesa më e madhe e jetës i vjen rrotull krahasimit shoqëror. Ne ndihemi të bukur kur të tjerët duken të shëmtuar, të zgjuar, kur të tjerët janë të mefshtë, të nevojshëm, kur të tjerët nuk janë të tillë. Kur shohim një përmirësim të tjetrit, nuk mund t'i rezistojmë tundimit për ta krahasuar me veten tonë. Kështu ndiejmë njëfarë kënaqësie kur

tjetri dështon, sidomos nga dështimi ose tersi i një individi të cilin e kemi zili.

Varfërinë e përjetojmë më shumë kur krahasojmë veten me të tjerët. Kur ndihen mirë dhe ngjitin shkallët e suksesit, njerëzit shohin lart, jo poshtë. Sidomos te njerëzit me sedër të lartë, "krahasimi për lart" krijon një privim relativ.

Një burim i mundshëm i këtij stresi është begatia e vënë në programet televizive dhe reklamat. Në vendet ku televizioni ka përdorim shumë të gjerë, privimi absolut (të mos kesh atë që kanë të tjerët) kthehet në privim relativ (të ndihesh i privuar). "Një shtëpi mund të jetë e gjerë ose e vogël, për sa kohë që shtëpitë rreth e rrotull janë njëlloj të vogla, një gjë e tillë kënaq të gjitha nevojat shoqërore për banim. Por, kur ngrihet një pallat pranë shtëpisë së vogël, ajo kthehet nga një shtëpi e vogël në një kasolle". Karl Marks.

"Varfëria,- thoshte Platoni, - nuk konsiston në pakësimin e pronave, por në rritjen e zilisë".

Nëse të ardhurat tona pakësohen, fuqia jonë blerëse ngec dhe ne ndiejmë dhembje, por menjëherë përshtatemi me realitetin e ri. Qeniet njerëzore kanë aftësi të lartë për t'u përshtatur.

Kur njerëzit kuptojnë se ka të tjerë që janë më keq, ata ndihen më mirë me veten e tyre. Dante Aligeri thoshte: "E keqja e përbashkët është gjysma e së keqes".

3. Teoria e mësimit shoqëror

Me teorinë e mësimit shoqëror Bandura argumentoi se ne e mësojmë sjelljen shoqërore duke vëzhguar të tjerët, duke i imituar ata, duke u shpërblyer ose ndëshkuar.

Nëse fëmija nuk do të ishte i ekspozuar para veprimeve agresive të të rriturit, ai nuk do të vepronte në mënyrë agresive. Vëzhgimi i sjelljes agresive të të rriturve pakëson shkallën e frenimit të tyre. Për më tepër, fëmijët riprodhojnë të njëjtat akte dhe përsëritin të njëjtat fjalë.

Jeta e përditshme na ekspozon modele agresive në familje, subkulturë dhe masmedia:

Familja – Fëmijët që kanë prindër ndëshkues, kanë prirje të sillen agresivisht me të tjerët. Zakonisht, prindërit e tyre i disiplinojnë me britma, shuplaka ose rrahje. Edhe këta të rritur kanë pasur prindër ndëshkues. Brenda familjes dhuna çon në dhunë.

Ndikimi familjar ndikon shumë në formimin e njeriut. 70 për qind e të burgosurve nuk janë rritur me të dy prindërit. Lidhja mes mungesës së prindërve (zakonisht e babait) dhe dhunës varet nga raca, të ardhurat, edukimi dhe vendndodhja.

Subkultura – Edhe mjedisi shoqëror jashtë shtëpisë përbën një model. Në komunitete ku admirohen modelet e "trimave" agresioni u transmetohet brezave të ardhshëm.

Përmbledhje :

Për agresionin ka tri teori : a) Pikëpamja instinktive, që lidhet me Frojdin dhe Lorencin, mendon se energjia agresive grumbullohet brenda individit ashtu si uji mblidhet pas një dige. Megjithëse dëshmitë e mundshme nuk e mbështetin shumë këtë pikëpamje, agresioni ndikohet biologjikisht nga trashëgimia, kimia e gjakut dhe truri.

b) Sipas pikëpamjes së dytë stresi shkakton inat dhe dhunë. Kur jepen disa tregues agresivë, ky inat mund të prodhojë agresion. Stresi nuk vjen drejtpërdrejt nga veprimi, por nga mospërputhja mes parashikimit dhe arritjes.

c) Pikëpamja e mësimit shoqëror e shpjegon agresionin si një sjellje të mësuar.

Ndikimet mbi agresionin

Shporta e agresionit përmban shpesh jo vetëm stresin, por edhe disa lloje përvojash mospëlqyese, si: dhembjen, nxehtësinë e parehatshme, mbipopullimin, ndikimin e masmedias etj.

Dhembja

Në shumë eksperimente është vënë re se kur minjtë ndienin dhembje sulmonin njëri-tjetrin. Sa më e lartë të ishte shkarkesa elektrike (dhembja), aq më i fortë ishte sulmi.

Jo vetëm te minjtë, por edhe në eksperimente me specie të tjera u vu re se egërsia që ushtronin kafshët mbi njëra-tjetrën ishte plotësisht e njëjtë me egërsinë e ushtruar ndaj tyre. Më vonë u zbulua se dhembja nxiste sulm kur kafshët e së njëjtës racë vendoseshin çift nëpër kafaze. Kafshët nuk i zgjidhnin shënjestrat e tyre. Ata sulmonin kafshë të racës së tyre, të racave të tjera, kukullat ose topat e tenisit.

Dhembja rrit agresivitetin edhe te njerëzit. Çdo ngjarje e rëndë, një fyerje personale ose dhembje fizike mund të nxitë një shpërthim emocional. Edhe shqetësimi nga një gjendje e depresuar rrit pëlqimin e sjelljes së dhunshme dhe agresive.

Nxehtësia

Njerëzit kanë teorizuar shumë lidhur me rolin e klimës në veprimet njerëzore. Sot pranohet që teoria klimatike mbi kulturën ka vlerë të kufizuar.

Por ndryshimet e përkohshme të klimës mund të ndikojnë mbi sjelljen. Tymi i duhanit dhe ndotja e ajrit janë gjithmonë të lidhura me sjelljen agresive.

Studentët që i përgjigjeshin një pyetësori në një dhomë me temperaturë të nxehtë (37 gradë) ndiheshin më të lodhur dhe më agresivë, gjë që parashikonte më tepër acarim të tyre me një të huaj. Në botën reale ndodh si në laborator -nxehtësia ndikon në rritjen e agresionit

Të dhënat e sakta tregojnë se në Europën Perëndimore jo vetëm në ditët e nxehta, por edhe në stinët e nxehta, në vitet e nxehta, në qytetet e nxehta dhe në rajonet e nxehta përqindja e krimeve të dhunshme është më e lartë.

A tregojnë këto zbulime nga jeta e përditshme se parehatshmëria nxit agresionin? Edhe pse përfundimet duken të besueshme, bashkëlidhja mes temperaturës dhe agresionit nuk e vërteton këtë. Pa dyshim, njerëzit mund të jenë më të acaruar dhe të bezdisshëm në mot të nxehtë. Megjithëkëtë, në sjelljen agresive mund të ndikojnë edhe faktorë të tjerë.

Mbipopullimi

Është ndjenjë e individit kur ndodhet në një hapësirë jo të mjaftueshme. Është ndjenja subjektive e individit se nuk ka hapësirë të mjaftueshme - kjo është stresuese. Ngjeshja në autubusin urban, bllokimi i rrugës nga trafiku, jetesa në një dhomë konvikti me disa persona, dobëson ndjenjën e kontrollit mbi veten. A ndikojnë këto përvoja në rritjen e agresionit?

Stresi i përjetuar nga kafshët në një mjedis të kufizuar forcon agresivitetin e tyre. Është e vërtetë se në zonat e mbipopulluara urbane shënohen shifrat më të larta të kriminalitetit dhe të shqetësimit emocional. Madje, edhe kur nuk janë të kërcënuar nga niveli i lartë i krimit, banorët e qyteteve të mbipopulluara shoqërohen nga ndjenja e frikës.

Eksitimi

Të qenët të tendosur fizikisht intensifikon çdolloj emocioni. Eksitimi gjithnjë e ushqen emocionin.

Eksitimi seksual dhe format e tjera të eksitimit mund të nxitin njëri-tjetrin. Dashuria nuk është kurrë më pasionante sesa pas një lufte ose frikësimi.

Një situatë stresuese, e nxehtë, e mbipopulluar ose fyese rrit eksitimin. Kur ndodh kjo, eksitimi, i kombinuar me mendime dhe ndjenja të dhunshme, mund të krijojë terren për sjellje agresive.

Ndikimet e medias: pornografia dhe dhuna seksuale

Kërkimet psikologjike në pornografi janë përqendruar kryesisht në paraqitjen e dhunës seksuale. Episodin tipik të dhunës seksuale e gjejmë te një burrë duke ushtruar dhunë mbi një grua. Në fillim ajo reziston dhe përpiqet të luftojë kundër sulmuesit. Gradualisht ajo eksitohet seksualisht dhe qëndresa e saj shkrihet. Në fund ajo është në ekstazë dhe për më tepër lutet. Në filmin "I ikur me erën" protagonistja shkon në shtrat duke protestuar dhe duke shkelmuar përdhunuesin, ndërsa në mëngjes zgjohet duke kënduar.

Pornografia që potretizon agresionin seksual si të kënaqshëm për viktimën, rrit pranimin e përdorimit të dhunës në marrëdhëniet seksuale.

Televizioni

Sot në gjithë botën e industrializuar 98 për qind e shtëpive janë të pajisura me televizorë, madje më tepër se me tuba dushi dhe telefona. Dy të tretat e shtëpive kanë tre ose më shumë televizorë, gjë që shpjegon se ajo që mendojnë prindërit se shohin fëmijët nuk përputhet me atë që shohin vërtet fëmijët.

Në shtëpitë mesatare, televizori është i ndezur 7 orë në ditë dhe pjesëtarët e familjes shohin rreth katër orë në ditë secili. Gratë shohin më tepër se burrat, ata që janë më pak të arsimuar shohin më tepër se ata që janë të laureuar.

Në dhjetë programe, gjashtë përmbajnë dhunë. Cilat janë pasojat? Në fund të shkollës fillore, fëmija mesatar sheh 8.000 vrasje dhe 100.000 akte të dhunshme. Një filozof thotë: "Historia njerëzore ka pasur shumë situata me gjakderdhje, por jo kaq shumë imazhe të dhunshme sesa sot".

Kjo ndikon për keq apo, ndoshta, këto skena përthajnë energjinë agresive duke e konsumuar gjatë shikimit?

Sipas idesë së katarsisit, shikimi i dramës së dhunshme lejon njerëzit të çlirojnë energjinë agresive (dhunën e fshehur). Kuptohet që mbrojtësit e medias e përmendin shpesh këtë teori, duke shtuar se dhuna ka lindur shumë kohë më parë se televizori. Në një debat imagjinar, mbrojtësi i televizionit thotë: "Televizioni nuk ka luajtur asnjë rol në gjenocidin e hebrenjve dhe të indianëve në Amerikë". Por, asnjë studim nuk ka dalë në përfundimin se dhuna televizive redukton agresivitetin në jetën e përditshme. "Me këtë jam dakord, - përgjigjet kritiku, - por gjatë periudhës televizive në SHBA, rritur numri i krimeve të dhunshme është më tepër se shtimi i popullsisë".

A imitohen modelet e dhunshme nga shikuesit? Janë të shumtë shembujt që tregojnë se njerëzit i imitojnë krimet televizive. Në një anketë me 208 të burgosur, 9 nga 10 pranuan se kishin mësuar stile të reja kriminale duke parë televizionin. Po ashtu, 4 nga 10 thanë se ishin përpjekur të vinin në praktikë disa krime specifike të para në televizion.

Lidhja midis shikimit të televizionit dhe sjelljes. Shikimi i aksionit nuk është vetëm katarsik; në të njëjtën kohë, ai inkurajon edhe imitimin. Historitë e krimeve nuk janë dëshmi shkencore. Në këtë zbuluesit përdorin studime bashkëlidhëse dhe eksperimentale. Sa më e dhunshme është ajo që sheh fëmija, aq më agresiv bëhet ai. Lidhja është modeste, por kjo dukuri është vënë re në vendet e zhvilluara.

Studimet në këtë fushë ilustrojnë zbulimet bashkëlidhëse të përdorura nga kërkuesit për të sugjeruar shkakun dhe pasojën. Përsëri një numër i madh faktorësh të tretë mund të bëjë që lidhja mes shikimit të dhunës dhe agresionit të jetë rastësore.

Shikimi i dhunës në televizor thekson agresivitetin.

Është në natyrën e fëmijës të imitojë. Më 1994-ën, në Norvegji, shokët goditën me gurë dhe e lanë të ngrinte në dëborë një vajzë pesë vjeçe, se donin të imitonin çfarë kishin parë në televizor.

Si përfundim, *shikimi i skenave joshoqërore është i lidhur me sjelljen joshoqërore. Efekti nuk është dramatik dhe në disa raste është kaq i dobët, saqë kritikët mendojnë se nuk ekziston.* Shoqata e Psikologëve Amerikanë është e mendimit se: "Përfundimi i pamohueshëm është se shikimi i dhunës rrit shkallën e dhunës". Kjo ndodh sidomos mes njerëzve me prirje agresive.

Përfundimi i arritur nga Gjykata e Përgjithshme në SHBA dhe kërkuesit shkencorë është: nuk është se televizioni dhe pornografia janë shkaqet parësore të dhunës shoqërore, ashtu sikurse ciklamatet nuk janë shkaku themelor i kancerit. Ata mendojnë se televizioni është një shkak. Edhe pse vetëm një përbërës në një recetë komplekse të dhunës, ai është i kontrollueshëm, ashtu si ciklamati.

Studime të tjera tregojnë se shikimi i dhunës nuk lejon të frenohesh.

Nëse televizioni nxit imitimin, sidomos te shikuesit e rinj, atëherë modelimi i sjelljes *proshoqërore* – (sjellja shoqërore pozitive, e kundërta e sjelljes antishoqërore) do të ishte shumë i dobishëm për shoqërinë.

Ndikimet e grupit

Nëse stresi, fyerja dhe modelet agresive fuqizojnë prirjet agresive të njerëzve të veçuar, atëherë këta faktorë duhet të kenë të njëjtin ndikim në grup. Vendimet për të sulmuar në luftë merren nga oficerët që zakonisht gjenden larg vijave të frontit. Ata japin urdhra, por të tjerë i zbatojnë ato. Mos vallë ky distancim e bën më të thjeshtë rekomandimin e agresionit? "Barbarizmi më i madh i luftës është se i bën disa njerëz që, së bashku, të kryejnë veprime të tilla që individualisht do t'u kundërviheshin me gjithë qenien e tyre".

Shpërndarja e përgjegjësisë rritet jo vetëm me distancimin, por edhe me numrin. Sa më i madh ishte numri i pjesëmarrësve në vrasje, aq më e tmerrshme është vrasja dhe shpërfytyrimi.

Këto situata përfshijnë ndërveprimin në grup. Nëpërmjet "infektimit" shoqëror, grupet maksimizojnë prirjet agresive, po aq sa shpolarizojnë prirjet e tjera. Me zhvillimin e identitetit të grupit, presioni i përshtatshmërisë dhe mosidentifikimit rritet. Shembuj për këtë janë bandat e të rinjve, tifozët e futbollit, trazirat qytetare dhe ajo që skadinavët e quajnë *"mobing"* – nxënës që së bashku sulmojnë dhe dëmtojnë një shok të dobët dhe të pasigurt.

Shumë eksperimente demonstrojnë se grupet mund të polarizojnë prirjet agresive. Kur rrethanat nxitin një reagim agresioni individual, bashkimi me një grup e thekson këtë reagim.

Agresioni në rritje parashikohet nga:

- aktorët meshkuj;
- përdorimi i alkoolit;
- vëzhgimi i dhunës, anonimiteti;
- prania e armëve, provokacioni;
- personalitetet agresive.

Përmbledhje :

Shumica e agresionit kryhet nga grupet. Duke shpërndarë përgjegjësinë dhe duke polarizuar veprimet, situatat në grupe krijojnë reagime agresive.

Reduktimi i agresionit

Katarsis?

"Është çasti të goditet me plumb drejt në zemër hipoteza e katarsisit. Bindja se vëzhgimi i dhunës hedh poshtë të këqijat nuk është mbështetur kurrë nga kërkimet", - shkruan një psikolog i njohur.

"Të rinjtë duhet të mësohen të shkarkojnë tërbimin e tyre". Nëse një individ e mbyll në shishe tërbimin e tij, duhet të gjejmë një rrugë për të lëshuar tymin. Këto dy pohime marrin parasysh *"modelin*

e hidraulikut"- energji agresive e grumbulluar në digë, e cila ka nevojë të hapet.

Aristoteli i Greqisë së lashtë argumentoi se ne mund t'i purifikojmë emocionet tona, duke i përjetuar ato nëpërmjet shikimit të tregjedive klasike në mënyrë që të arrihet katarsisi ("purifikimi") i mëkatit dhe i frikës.

Disa psikologë u rekomandojnë prindërve t'i bëjnë fëmijët të lirojnë tensionin e tyre emocional nëpërmjet lojës agresive. Shumë amerikanë e kanë zbatuar këtë mësim. Por, shprehja e urrejtjes sjell urrejtje tjetër. *"Ai që ndërmer akte të dhunshme, do ta shtojë tërbimin e tij"*. Çarls Darvin.

Njerëzit mund dhe duhet të jenë ngulmues, pa qenë agresivë.

Një afrim me mësim shoqëror

Kryesorja është ta parandalojmë agresionin para se të ndodhë.

Fëmijës duhet t'i themi: "Si të mbarosh pastrimin e dhomës, mund të shkosh të luash dhe jo: "Nëse nuk e pastron dhomën, je i dënuar, nuk do të luash".

Më 1900-ën Karnegu tha : "Të vrasësh një njeri, do të jetë po aq e pështirë sa ngrënia e një njeriu". Fatkeqësisht kjo nuk ndodhi. Nga ajo ditë janë vrarë rreth 110 milionë njerëz.

Ja një vrasje e vonë:

Më 29 prill të vitit 1994 një fëmijë 9-vjeçar i dërgoi një letër Klintonit ku, ndër të tjera, i shkruante : " Unë dua të ndalosh vrasjet në qytet. Kam frikë se dikush do të më vrasë mua. A mund të bësh që njerëzit të mos vriten? E di që mund ta bësh këtë. Bëje. E di që mundesh". Miku yt, Xhejms.

Më 8 maj të po atij viti Xhejms Darbi në Nju-Orleans u vra gjatë një shkëmbimi zjarri.



PËLQIMI DHE RËNIA NË DASHURI

"Do të ketë gjithçka, edhe baltë e stuhi.
Por gjithçka bashkë duhet ngrysur në këtë jetë.
Dashuria është një këngë plot melodi,
por ta thurësh këngën nuk është e lehtë".

(Vargje të një kënge të vjetër)

Sapo lindim ne kemi nevojë për *përkatësi* – motivim për t'u lidhur me të tjerë, marrëdhënie që krijojnë ndërveprim pozitiv. Humbja e lidhjeve shoqërore na shkakton dhembje, shqetësim dhe dorëzim.

Ekzistenca e nevojës për pranim dhe për dashuri bën që njerëzit të shpenzojnë miliona euro për kozmetikë, veshje dhe dietë.

Si kafshë shoqërore, ne kemi nevojë për përkatësi. Kur kemi përkatësi:

- Ndihemi të mbështetur nga marrëdhënie të ngushta dhe intime.
- Kemi prirje për të qenë më të shëndetshëm dhe më të lumtur

Miqësia

(Është ndjenjë dashamirësie e ndërsjellë, që lind në mes dy a më shumë vetave pa lidhje gjaku dhe që mbështetet në besimin ndaj njëri-tjetrit).

Një ndër parashikuesit e miqësisë midis dy njerëzve është: *afria.* Afri do të thotë prani gjeografike. Afria parashikon pëlqimin.

Krahas miqësisë, po ashtu, afria mund të ushqejë urrejtje. Shumica dërrmuese e sulmeve dhe e vrasjeve përfshijnë njerëzit që jetojnë bashkë. Por, në shumicën e rasteve *afria ushqen pëlqimin.* Të rinjtë (si rregull) martohen me ata që banojnë në lagjen e tyre, në qytetin e tyre, që punojnë në të njëjtën qendër pune, ulen në të njëjtin vend.

1. Ndërveprimi

Jeta jonë është e mbushur me marrëdhënie me njerëz të cilët nuk i kemi zgjedhur, por me të cilët kemi nevojë të vazhdojmë ndërveprimin – me partnerin, pedagogët, shokët e auditorit, bashkëpunëtorët etj.

Krahas distancës gjeografike, rëndësi të madhe ka *"distanca funksionale"* – sa herë këmbehen shikimet midis dy individëve. Distanca funksionale parashikon fuqimisht pëlqimin.

Afria i lejon njerëzit të zbulojnë përputhshmërinë dhe të shkëmbejnë shpërblime. *Të menduarit se pas pak do të takojmë dikë ushqen pëlqimin.*

2. Ekspozimi i thjeshtë

Efekti i ekspozimit të thjeshtë ka ndikim të madh përshtatshmërie, ndikon në tërheqjet dhe lidhjet tona. Si rrjedhojë, ne i kategorizojmë njerëzit: a) të njohur dhe të sigurt dhe b) të panjohur dhe të dyshimtë, të rrezikshëm.

Familjariteti nuk ushqen përbuzje. Ai sjell më tepër pëlqim. Në një eksperiment u vërtetua se njerëzit parapëlqenin ato fjalë që kishin

parë më tepër. Kështu, për shembull, sa më tepër shihnin një fjalë pa kuptim ose disa hieroglife kineze, aq më tepër mendonin se ato kishin një kuptim të mirë. Njerëzit i pëlqejnë ato edhe pa i kuptuar, mjafton t'i kenë parë shumë herë. Në të njëjtën kohë do t'u japin kuptim negativ fjalëve që nuk i kanë parë ndonjëherë. *Të njohësh atë, do të thotë ta pëlqesh atë.*

Reklamuesit dhe politikanët e shfrytëzojnë këtë dukuri psikologjike. Kur njerëzit nuk kanë ndjenja të fuqishme për një produkt apo politikan, vetëm përsëritjet e shumta mund të bëjnë të rritet numri i blerësve të atij produkti apo votat që do të fitojë politikani. Nëse kandidatët në fushatën elektorale janë relativisht të panjohur, fitojnë ata që paraqiten më tepër në media.

4. Tërheqja fizike

Ciceroni thoshte: "Rezistojini paraqitjes!". Kjo do të thotë se vetëm me shikimin e parë njeriu nuk njihet. Krahas kësaj të vërtete të madhe, theksojmë se pamja e jashtme ka rëndësi, ata që duken të bukur vlerësohen më shumë. Aristoteli thoshte: *"Bukuria personale është më e mirë se një letër e gjatë rekomanduese".*

Mendimi se femrat kanë prirje për t'i dashuruar burrat duke u nisur nga karakteri, ndërsa burrat e pëlqejnë një femër nga pamja e jashtme, i ka rezistuar kohës.

Njerëzit kombinohen me njerëz që janë njëlloj simpatikë me ata. Njerëzit përpiqen të zgjedhin miqtë dhe sidomos të martohen me ata që kanë pak a shumë atë nivel zgjuarsie dhe po atë nivel simpatie.

Stereotipi i tërheqjes fizike

Fenomeni i tërheqjes shkaktohet vetëm nga tërheqja seksuale? Jo!. Stereotipi i tërheqjes fizike është mendimi se njerëzit e bukur zotërojnë edhe tipare të tjera të dëshirueshme. Ne mendojmë se njerëzit e bukur janë të zgjuar, janë të lumtur, më të ngrohtë seksualisht, të sinqertë.

Të pranosh se bukuria është e rëndësishme nuk do të thotë që pamja e jashtme ua kalon cilësive të tjera. Bukuria e jashtme ka ndikim mbi përshtypjen e parë.

Sipas këtij stereotipi, *ajo që është e bukur është e mirë*. Midis të tjerash, kjo shpjegon se njerëzit tërheqës kanë vende pune më të mira dhe fitojnë më shumë para. A kanë me të vërtetë tipare të dëshirueshme personat e bukur? Apo është e vërtetë ajo që ka thënë Tolstoi ? "...është një iluzion...të mendosh se bukuria është një e mirë".

Në jetën e çdo individi e rëndësishme për aftësitë e tij shoqërore nuk është si duket, por si e trajtojnë njerëzit e tjerë dhe si e ndien veten ai: A e pëlqen veten? A ndihet rehat me veten ?

Me gjithë epërsitë e të qenit i bukur, për bukurinë ka një të vërtetë. Individë të bukur mund të mos priten mirë nga ata të gjinisë së tyre. Ata nuk janë të sigurt nëse të tjerët u përgjigjen cilësive të tyre të brendshme apo pamjes së tyre të jashtme.

1. *Kush është tërheqës ?*

Në kohë dhe në vende të ndryshme jo të gjithë njerëzit e quajnë të njëjtin objekt të bukur.

Fytyra tërheqëse lidhet me gjininë e personit. Në bazë të pushtetit që kanë mbajtur gjithnjë burrat, njerëzit i gjykojnë gratë si më tërheqëse nëse kanë tipare fëmijërore. Burrat duken më tërheqës kur fytyra dhe sjelljet e tyre të lënë të mendosh për pjekuri dhe mbizotërim.

Bukuria jep sinjale biologjike për shëndetin, rininë dhe pjellorinë. "Dashuria është një mashtrim i pistë që është luajtur me ne për të siguruar vazhdimësinë e llojit". - thotë një filozof. Xhorxh Bernard Shou e quante dashurinë pasionin më të dhunshëm, më të çmendur, më mashtrues dhe më kalimtar.

Të qenët i eksituar seksualisht bën që personi i seksit tjetër të duket tërheqës. Pasi shohim një person tërheqës të seksit tonë, ndihemi më pak tërheqës në krahasim me rastin kur shohim një individ të rëndomtë.

Kur zbulojmë ngjashmëritë që kemi me një individ, atëherë ai duket më tërheqës para syve tanë. **Dashuria kërkon dashuri.** Sa më shumë të dashuruar janë dy persona, aq më pak tërheqës duken individët e tjerë të të njëjtit seks.

A kishte të drejtë Tolstoi kur shkruante: "Dashuria varet...nga takimet e shpeshta, nga stili i krehjes së flokëve dhe nga prerja e ngjyra e fustanit?".

Sa më e madhe është ngjashmëria mes burrit e gruas, aq më të lumtur janë ata dhe aq më pak prirje kanë për t'u divorcuar. Zbulime të tilla bashkëlidhëse janë intriguese. Por shkaku dhe pasoja mbeten enigmë. A çon ngjashmëria në pëlqim? Apo çon pëlqimi në ngjashmëri?

Pavarësisht nga këto, *ngjashmëria ushqen pëlqimin*. Ne kemi një prirje - prirjen e konsensusit të rremë - mendojmë se të tjerët kanë të njëjtat qëndrime me ne. Shkalla që përdorin njerëzit në perceptimin e individëve të një race tjetër, si të ngjashëm ose jo të ngjashëm, përcakton qëndrimin racial.

"Kultura e zezë ka prirje për t'u orientuar nga e tashmja, për të shprehur veten, për të qenë shpirtërore dhe për t'u drejtuar nga emocionet. Kultura e bardhë ka prirje për t'u orientuar nga e ardhmja, për të qenë individualiste, materialiste dhe e drejtuar nga arritjet".

2. *Pëlqimi i atyre që na pëlqejnë ne*

Pëlqimi që ka një individ për një tjetër parashikon se edhe i dyti e pëlqen të parin. Eksperimentet vërtetojnë se: Kur dikujt i thuhet se dikush tjetër e pëlqen, atëherë edhe ai do të shfaq admirim për të. Njerëzit janë shumë të ndjeshëm ndaj kritikave dhe vënies në dukje të të metave nga të tjerët. Informacioni negativ ka peshë më të madhe se, duke qenë më pak i zakonshëm, ai e tërheq më shumë vëmendjen. Votuesit janë më të ndikuar nga dobësitë e kandidatit për president sesa nga fuqitë e tij.

3. Atributi

Kërkimi për favorizim është përdorimi i strategjive të tilla, si lavdërimi dhe lajka, për të fituar favore nga tjetri.

Ashtu siç kemi vënë re, lajka të çon diku, por jo gjithnjë e kudo. Nëse lavdërimi duket qartë se është në kundërshtim me atë që e dimë si të vërtetë, ne e humbasim kënaqësinë dhe respektin që kemi nga lajka dhe na lind dyshimi se ai që na lavdëron ka qëllim tjetër. Si rrjedhojë, shpesh e perceptojmë kritikën si më të sinqertë se lavdërimi. Mik i vërtetë është ai që na sjell edhe lajme të këqija.

Pëlqimi është i ndërsjellë. Ne pëlqejmë ata që na pëlqejnë.

Dashuria

Sa poezi, sa këngë, sa tregime, novela e romane, sa piktura e skulptura, sa filma janë realizuar e do të realizohen për këtë ndjenjë magjepsëse?!

Thuajse është krejtësisht e pamundur të përkufizohet ajo. Secili nga ne e përjeton në mënyrën e vetë. Kjo nuk na heq të drejtën të themi se dashuria është një përzierje ngazëllimi dhe trishtimi, lumturi përmalluese dhe dëshpërim i thellë.

Dashuria pasionante është emocionale, eksituese, e fuqishme. Është një stad bashkimi i gjatë mes partnerëve. Të dashuruarit pasionantë përpihen nga njëri-tjetri, ndihen të eksituar kur ndeshin në dashurinë e partnerit dhe duhet të kalojë kohë të ngushëllohen nëse e humbin atë. Nëse dashuria është reciproke, personi ndihet i lumtur; nëse nuk ndodh kështu, personi ndihet bosh dhe i dëshpëruar. Imagjinoni veten me zemrën që rreh fort dhe duart që dridhen. Në këtë çast, ju përjetoni frikë, shqetësim apo gëzim? Psikologjikisht, një emocion është i ngjashëm me një tjetër. Në këtë këndvështrim, dashuria pasionante është përvoja psikologjike e të qenit biologjikisht i eksituar nga dikush që duket tërheqës.

1. Koha dhe kultura

Gjithmonë ekziston një tundim që na bën të mendojmë se shumë prej të tjerëve kanë ndjenjat dhe mendimet tona. Për shembull, ne mendojmë se dashuria është një parakusht për martesë. Por ky mendim nuk ekziston në kulturat që praktikojnë martesat e kushtëzuara.

Në kulturat individualiste perëndimore dashuria i paraprin martesës, në kulturat e tjera dashuria e pason atë.

2. Gjinia

A dallojnë meshkujt dhe femrat në përjetimin e dashurisë së pasionuar? Shumë individë mendojnë se femrat bien më lehtë në dashuri. Studimet për këtë çështje kanë dalë në përfundimin e habitshëm se janë djemtë ata që bien më lehtë në dashuri.

Sa më shumë zgjat një marrëdhënie, aq më tepër pakësohen uljet dhe ngritjet e emocionit. Kulmi i romantizmit mund të ruhet për disa muaj, mbase edhe për pak vite. Por, asnjë kulm nuk zgjat përgjithmonë. **Me kalimin e kohës, fluturimi "në qiell" zhduket.** Pas dy vjetësh martesë, të martuarit shprehin dy herë më pak dashuri në krahasim me kohën kur sapo ishin njohur. Rreth katër vjet pas martesës, shkalla e divorcit shfaqet në të gjitha kulturat e botës. Nëse kjo marrëdhënie zgjat, ajo kalon në një stad më të qëndrueshëm, ende të ngrohtë, që quhet *dashuri partnerësh.*

Në dallim me emocionet e verbra të dashurisë së pasionuar, dashuria e partnerëve ndodhet në një shkallë më të ulët, por është e ngrohtë dhe e vërtetë.

Ngritjet dhe rëniet e dashurisë romantike pasohen nga të dhënët pas kafesë, alkoolit dhe drogave, të cilat në fillim janë stimuluese, japin një ngritje. Por sasia e këtyre që në fillim ishte stimuluese nuk jep më shkëndijë. Edhe ndalimi i përdorimit të këtyre substancave nuk e kthen individin atje ku u nis. Madje kjo nxit simptomat e depresionit, psherëtimave. Marrëdhënia jo më romantike

quhet si e sigurt deri në çastin kur përfundon. Pastaj, i dashuruari i vetmuar, i mbetur i ve, i divorcuar, mendon sesa bosh është jeta pa personin me të cilin ka qenë ose jo i lidhur. Duke u përqendruar tek ajo që nuk po ecte, të dashuruarit ndaluan së vëni re atë që ishte.

Ftohja e dashurisë së madhe romantike shoqërohet me zhgënjim, sidomos tek ata që e quajnë këtë dashuri të rëndësishme, si për martesën, ashtu edhe për vazhdimin e marrëdhënieve. Të krahasuar me amerikano-veriorët, aziatikët kanë prirje për t'u përqendruar më pak në ndjenjat vetjake dhe më tepër në aspektet praktike të bashkimit. Ata janë më pak të dobët ndaj zhgënjimit.

Përmbledhje :

Njohja zhvillohet jo vetëm në miqësi, por edhe në dashuri. Dashuria është një bashkim konfuz i ekstazës dhe shqetësimit, ngazëllimit dhe dhembjes.

Në marrëdhënien më të mirë, shkalla fillestare e lartë e romantizmit shndërrohet në një nivel të qëndrueshëm dhe të ngrohtë, që quhet dashuri partnerësh.

Ruajtja e marrëdhënieve të ngushta

Dashuria është më tepër një përvojë biologjike dhe jo një përvojë zgjedhjeje. Në rrënjët tona si krijesa shoqërore jemi të destinuar të lidhemi me të tjerët. Bashkëpunimi ka bërë dhe bën të mundur mbijetesën e llojit tonë.

Menjëherë pas lindjes, çdo njeri zhvillon përgjigje të ndryshme shoqërore: dashuri, frikë. Më e fuqishme nga këto është dashuria. Varësia e fëmijëve fuqizon lidhjet njerëzore. Kur u mungojnë lidhjet familjare dhe lihen pas dore, fëmijët dorëzohen, frikësohen dhe nuk flasin.

Studime të shumta kanë vërtetuar se natyra e lidhjeve dhe e dashurisë në marrëdhëniet e ngushta prindër-fëmijë, miq të të njëjtit seks, të dashuruarve dhe të martuarve, kanë disa elemente të përbashkëta: mirëkuptimi i ndërsjellë, dhënia dhe marrja e

mbështetjes, vlerësimi dhe gëzimi kur je me persona të dashur. *Por*, dashuria pasionante bëhet pikante përmes disa karakteristikave të tjera: ngrohtësisë fizike, një parashikim ekskluziviteti dhe mallëngjim i madh me personin e dashur.

Dashuria e pasionuar nuk është "monopoli" i të dashuruarve. Edhe fëmijët shfaqin një dashuri të pasionuar për prindërit e tyre. Kur arrijnë moshën e pjekurisë, ata zhvillojnë ngrohtësi fizike, ndiejnë shqetësim kur ndahen, gëzohen së tepërmi kur bashkohen përsëri.

Rreth shtatë nga dhjetë të porsalindur, dhe po aq të rritur, shfaqin *lidhje të sigurta*. Njëkohësisht, rreth dy nga dhjetë të porsalindur dhe të rritur shfaqin *lidhje shmangëse*. Edhe pse ndihen të eksituar së brendshmi, të porsalindurit shmangës përjetojnë pak dëshpërim gjatë ndarjes dhe pak gëzim gjatë ribashkimit me prindërit.

Një ndër dhjetë të porsalindur dhe të rritur shfaqin shqetësim dhe *ambivalencë* **(dualitet, prirje e dyfishtë; lindje e menjëhershme e dy ndjenjave të kundërta... Ambivalenca emocionale është përjetimi i ndjenjave të kundërta ndaj të njëjtit objekt),** e cila karakterizon *lidhjen e pasigurt*. Në një situatë të panjohur, ata kanë prirje të ngjiten me shqetësim pas nënës së tyre. Nëse ajo largohet, ata qajnë; kur ajo kthehet ata bëhen indiferentë ose të rrezikshëm. Kur rriten, individët e shqetësuar dhe ambivalentë janë më pak të besueshëm; si rrjedhojë - më arrogantë dhe më shumë xhelozë.

Ekuilibri

Nëse të dy partnerët në një marrëdhënie ndjekin dëshirat e tyre personale, miqësia e tyre do të vdesë. Për të mënjanuar këtë, duhet të shkëmbejmë shpërblime - të respektojmë parimin e *ekuilibrit të tërheqjes*: ajo që ju dhe partneri juaj merrni nga marrëdhënia duhet të varet nga kontributi i secilit.

Krahas kësaj të vërtete, theksojmë se njerëzit e martuar dhe të lumtur kanë prirje për të mos mbajtur llogari për ato që japin dhe marrin. *Mosmbajtja e llogarive është shenjë miqësie.*

Marrëdhëniet e thella mes partnerëve janë intime. Ato na bëjnë të njihemi ashtu siç jemi dhe të ndihemi të pranuar. Kjo përvojë e mrekullueshme zbulohet në një martesë të konsoliduar ose në një miqësi të ngushtë - një marrëdhënie ku besimi zëvendëson shqetësimin, ku jemi në gjendje të hapemi pa humbur ngrohtësinë e tjetrit. Këto marrëdhënie karakterizohen nga *vetëzbulimi* – deklarimi i aspekteve intime të vetes.

Njerëzit jo vetëm që e pëlqejnë atë që hapet, por ne u hapemi atyre që pëlqejmë. Pasi u hapemi ne i pëlqejmë më tepër ata.

Ne e hapim veten edhe kur jemi të depresuar, kur jemi të inatosur ose të shqetësuar. Po ashtu, u hapemi më tepër atyre me të cilët parashikojmë të kemi ndërveprim të mëtejshëm. Rrjedhojë e hapjes është heqja e maskës, e cila lejon të shihet vetja. Kjo ushqen dashurinë.

Vetëzbulimi intim është një nga të mirat e dashurisë me partnerin. Gratë kanë prirje më të madhe se burrat për të treguar hapur për frikën dhe dobësitë e tyre. *"Gratë shprehen, burrat ndrydhen".*

Marrëdhëniet e përfunduara

Kur njerëzit e shohin marrëdhënien e tyre pa gëzim e gjejnë zgjidhjen te divorci. Rreth gjysma e martesave amerikane dhe 40 për qind e atyre kanadeze përfundojnë në divorc.

Marrëdhëniet e zgjatura i kanë rrënjët në dashurinë dhe gëzimin e gjatë, por edhe në pamundësinë për të gjetur partnerë të tjerë, frika nga kostot e përfundimit dhe një ndjenjë detyrimi moral.

Kur rritet niveli i punësimit të grave, numri i divorceve bëhet më i madh. *Njerëzit sot jetojnë më shumë, por dashurojnë më pak.*

1. Kush divorcohet?

Numri i divorceve, në raport me popullsinë, nuk është i njëjtë nga një komb në tjetrin. Në kulturat individualiste (ku njerëzit pyesin: "Çfarë thotë zemra ime") numri i divorceve është më i madh se në kulturat kolektiviste (ku njerëzit pyesin: "Çfarë do të thonë të tjerët").

Individualistët e ruajnë martesën për sa kohë ka dashuri midis tyre, ndërsa kolektivistët martohen përjetë.

Rreziku i divorcit varet nga ata që martohen, njerëzit kanë më shumë siguri të vazhdojnë të mbeten të martuar nëse:

- martohen pas moshës njëzetvjeçare;
- që të dy janë rritur në familje të qëndrueshme me dy prindër;
- mbeten të fejuar për një kohë të gjatë para martesës;
- jetojnë në qytete të vogla ose në fshat;
- kënaqen me të ardhura të qëndrueshme nga një punë e mirë;
- kanë marrë edukim të mirë dhe të ngjashëm etj.

2. Ndarja

Sa më e afërt dhe e gjatë të ketë qenë marrëdhënia, dhe sa më pak alternativa të ketë pasur, aq më e dhembshme është ndarja. Për personat e martuar, prishja e martesës ka këto pasoja: prindër dhe miq të shokuar, faj për thyerjen e premtimeve, të drejta prindërore të kufizuara. Megjithëkëtë, çdo vit miliona çifte janë të gatshme të paguajnë këtë kosto për të shpëtuar veten nga kostoja më e lartë e vazhdimit të një marrëdhënieje të dhembshme dhe jo shpërblyese. *Kjo kosto përfshin një rritje dhjetëfish të simptomave të depresionit kur martesa është e vulosur nga mospërputhja dhe jo nga kënaqësia.*

Në një martesë të suksesshme, ndërveprimet pozitive (buzëqeshja, prekja, përgëzimi, qeshja) ia kalojnë në raportin pesë me një ndërveprimeve negative (sarkazma, fyerja, ironia, mosmiratimi).

Partnerët e suksesshëm kanë mësuar të frenojnë reagimet e forta "zjarr me zjarr" dhe të depersonalizojnë konfliktin me shprehje

të tilla, si : "Unë e di që nuk është faji yt". **Është mirë që partnerët të kritikojnë më pak dhe të ankohen më pak.** Ashtu si qëndrimet ndikojnë mbi sjelljen, edhe sjellja ndikon mbi qëndrimet.

"...Partnerët që parashikojnë se dashuria e tyre do të zgjatë përgjithmonë ose që besojnë se intimiteti i tyre do të mbetet i paprekur, duhet të përgatiten se do të zhgënjehen. Vazhdimisht ata duhet të punojmë për kuptimin, ndërtimin dhe rindërtimin e marrëdhënieve të dashurisë. Marrëdhëniet janë ndërtesa dhe, me kalimin e kohës, nëse nuk meremetohen, ato rrënohen", - shkruan një psikolog prestigjoz.

Përbërësit psikologjikë të lumturisë martesore (mendjet e ngjashme, intimiteti shoqëror dhe seksual, dhënia dhe marrja e ekuilibruar e burimeve emocionale dhe martesore) bëjnë të mundur të kundërshtohet thënia franceze: "Dashuria e bën kohën të kalojë dhe koha e bën dashurinë të kalojë". Duhen përpjekje të mëdha për të ndaluar rënien e dashurisë. Duhen përpjekje për të hequr dorë nga ngacmimet dhe bezdisjet, për të dëgjuar ëndimet, shqetësimet dhe ëndrrat e tjetrit...



ALTRUIZMI

Altruizmi është një veprim për të rritur mirëqenien e dikujt edhe kur kjo nuk sjell asnjë përfitim personal. Ka shumë raste ku, duke mos kërkuar asgjë për shpërblim, njerëzit japin para, dhurojnë gjak, punojnë pa shpërblim etj.

Altruizmi është e kundërta e egoizmit. Përralla e samaritanit të mirë është një ilustrim klasik për altruizmin. "....një burrë që po udhëtonte në shkretëtirë, ra në duart e grabitësve, të cilët i morën çfarë kishte, e rrahën dhe e lanë gjysmë të vdekur...Pas pak kohe pranë tij kaloi një prift, më vonë disa njerëz të tjerë, por të gjithë bënë sikur nuk e panë. Për fatin e tij të mirë kaloi një samaritan, i cili qëndroi, i lidhi plagët, e ngarkoi në kafshën e vet dhe e shpuri në qytet. E çoi në një bujtinë dhe u kujdes për të. Të nesërmen, i dha hanxhiut disa para dhe i tha : "Kujdesu për të! Kur të kthehem do të të japë paratë shtesë që do të jenë dashur për të".

Altruizmin e shpjegon **teoria e shkëmbimit shoqëror**. Sipas kësaj teorie, njerëzit shkëmbejnë jo vetëm të mira materiale dhe para, por edhe të mira shoqërore – dashuri, informacion, shërbime, status. Kjo teori argumenton se: ndërveprimet njerëzore janë transaksione që kanë për qëllim maksimalizimin e fitimit dhe minimizimin e kostos.

Ndihma si një interes i maskuar

Fitimet që nxitin ndihmën, realizohen kur bizneset dhurojnë para për të përmirësuar imazhin e korporatës së tyre, për të fituar më shumë. Të gjithë ndjekim emisionet televizive që na pëlqejnë - debat për një problem të rëndësishëm, një koncert, një ndeshje futbolli e kështu me radhë. Si mbaron emisioni lexojmë titrat ku shkruhet: "Ky emision u bë i mundshëm falë sponsorizimit të Vodafon, AMC, Kompanisë së pllakave majolike....". Aty për aty mund të mendojmë: Sa të mirë janë këta, mendojnë për popullin. Ju mendoni se ata japin para se janë bamirës? Se ata janë bamirës edhe kur ulin çmimet e produkteve që tregtojnë? Jo! Ata veprojnë kështu vetëm që të rritin fitimet e veta.

Ne, të gjithë njerëzit, ***japim për të marrë.*** Ne ndihmojmë dikë që është tërheqës, kur kemi nevojë për pëlqimin e tij.

Përfitimet nga ndihma përfshijnë fitime të jashtme. Kur gjendemi pranë një personi të stresuar, ne përgjigjemi me empati. Si rregull, njerëzit ndihen të stresuar pranë një individi të stresuar, janë të gatshëm për ta ndihmuar atë se aktet e altruizmit rritin ndjenjën e vlerësimit të vetes.

Njerëzit që rrinë pasivë gjatë një krimi ose aksidenti mund të mos jenë apatikë. Ata mund të jenë shumë të shqetësuar, por nuk ndihmojnë për shkak të kostos së lartë që ka ndërhyrja.

I kundërt me altruizmin është *egoizmi:* Një arsye (që kontrollon gjithë veprimtarinë e subjektit) për të rritur mirëqenien personale. Është e kundërta e altruizmit që ka për qëllim të rritë mirëqenien e tjetrit.

Empatia si burim i altruizmit të vërtetë

(**Empatia është përpjekja për të riprodhuar në vetvete ndjenjat e tjetrit. Njeriu ndien atë që e mundon tjetrin).** Ata që shpëtojnë jetën e të tjerëve, që dhurojnë gjak, janë heronj apo e bëjnë këtë për një përfitim personal – të lehtësohen nga stresi ose të mënjanojnë ndjenjën e fajit?

Shqetësimi që përjetojmë kur dikush vuan, na motivon të largohemi nga situata shqetësuese (si prifti dhe kalimtarët në përrallën e samaritanit) ose të ndihmojmë. Por, kur jemi të ngjitur pas dikujt, ne ndiejmë empati. E tillë është dhembja e prindërve për fëmijët e tyre që vuajnë. Më 1997-ën, ata që panë princeshën Diana nga afër, pasi kishin lexuar shumë artikuj, qanë, por nuk kishin derdhur asnjë pikë lot për një milion ruandasit e panjohur të vrarë ose të shpërngulur barbarisht.

Ndjenja e empatisë e bën dikë që të vuajë kur një tjetër vuan. Ne e ndiejmë veten më mirë me të tjerët kur jemi të lidhur me ta dhe jo kur nuk kemi asgjë të përbashkët me ta.

Kur kemi empati, ne përqendrohemi më tepër tek i përvuajturi dhe jo te shqetësimi. Simpatia dhe ngrohtësia e vërtetë na motivojnë që të ndihmojmë individin për të mirën e tij. Një empati e tillë vjen natyrshëm. Edhe foshnjat qajnë më tepër kur dëgjojnë një foshnjë tjetër që qan. Kështu, duket se ne jemi shumë të lidhur me empatinë.

Për të ndarë shqetësimin egoist nga empatia altruiste, disa eksperimentues zhvilluan studime që nxitnin ndjenjën e empatisë. Ata vërtetuan se individi e redukton shqetësimin personal duke u larguar nga situata ose duke ndihmuar atë që ka nevojë.

Mendimi i përbashkët i psikologëve është: Disa akte ndihme janë ose *tërësisht egoiste* (të kryera për të arritur përfitime ose për të shmangur ndëshkimin) ose *pjesërisht egoiste* (të kryera për të lehtësuar shqetësimin e brendshëm). Ka edhe një lloj të tretë ndihme – altruizmi, që ka për qëllim vetëm rritjen e mirëqenies së tjetrit.

Shpeshherë ne i ndihmojmë të tjerët duke mos llogaritur nëse ky veprim do të na japë ndonjë përfitim, por sepse diçka na thotë se duhet të veprojmë.

Ka dy norma shoqërore që motivojnë altruizmin:

a) Norma e ndërsjelltësisë - është parashikimi se njerëzit do t'i ndihmojnë dhe nuk do t'i lëndojnë ata që kanë ndihmuar më parë. Norma e ndërsjelltësisë na mëson se ne duhet t'i ndihmojmë ata që na

kanë ndihmuar dhe nuk duhet t'i lëndojmë. Kjo normë është ndoshta po aq universale sa edhe tabuja e incestit.

Të gjithë, veçanërisht politikanët, e dinë mirë se ai që të bën një nder, kërkon një nder si shpagim. Njerëzit me sedër të lartë kanë më pak dëshirë për të kërkuar ndihmë.

Norma e reciprocitetit na kujton që të ekuilibrojmë dhënien dhe marrjen në marrëdhëniet shoqërore.

b) Norma e përgjegjësisë shoqërore – është një parashikim se njerëzit do të ndihmojnë ata që varen prej tyre. Njerëzit e varur mund të jenë të paaftë për t'u përgjigjur në mënyrë të ndërsjellë. Kështu, fëmijët dhe shumë të rritur, nuk janë në gjendje të kthejnë atë që marrin. Kulturat kolektiviste e kanë më të afërt këtë normë: njerëzit duhen ndihmuar, edhe kur nuk kemi lidhje gjaku me ta.

Llojet e altruizmit

Psikologjia e zhvillimit dallon dy lloje altruizmi:

a)Përkushtimi familjar. Gjenet "na thonë" se duhet të përkujdesemi për të afërmit. Megjithëse zhvillimi favorizon altruizmin ndaj fëmijëve, këta të fundit janë më pak të shqetësuar për të trashëguar gjenet e prindërve. Kështu, prindërit janë më të devotshëm për të ndihmuar fëmijët, sesa fëmijët prindërit.

b) Ndërsjelltësia. Një person ndihmon një tjetër, sepse parashikon të marrë ndihmë si shpërblim. Dhënësi mendon se më vonë do të jetë marrësi. Mosfunksionimi i ndërsjelltësisë ndëshkohet. Mashtruesi, ai që të kthen shpinën, nuk pëlqehet në asnjë kulturë.

Ndërsjelltësia funksionon më mirë në grupe të izoluara dhe të vogla, ku individi sheh se kush i jep ndihmë. Banorët e qyteteve të mëdha janë më pak të gatshëm për të ndihmuar fëmijët e humbur dhe për të bërë ndere të vogla.

Nëse interesi individual fiton në duelin gjenetik, atëherë përse ndodh altruizmi jo i ndërsjellë ndaj të tjerëve. Çfarë e detyroi Nënë Terezën që të vepronte ashtu si veproi? Psikologët theksojnë se shoqëria njerëzore ka zhvilluar rregulla etike dhe fetare, të cilat luajnë rolin e frenave në prirjet biologjike të orientuara në interesin e Un-it. Një filozof thotë: "Le të përpiqemi të japim mësim për bujarinë dhe altruizmin, sepse kemi lindur egoistë".

Përmbledhje :

Shpjegimin e sjelljes altruiste e bëjnë: a) Teoria e shkëmbimit shoqëror – ndihma, si veprim shoqëror, motivohet nga një dëshirë për të minimizuar koston dhe për të maksimalizuar fitimin. b) Normat shoqërore - norma e ndërsjelltësisë dhe norma e përgjegjësisë shoqërore. Psikologjia e zhvillimit supozon dy lloje altruizmi : përkushtim ndaj familjes dhe ndërsjelltësi.

Kur ndihmojmë?

Janë të shpeshta rastet kur në mes të ditës një femër sulmohet nga një përdhunues dhe ajo kërkon ndihmë, por asnjëri nuk i jep ose kur një plakë rrëzohet, thyen këmbën, kërkon ndihmë, por njerëzit që kalojnë bri saj bëjnë sikur nuk e shohin. Raste të ngjashme mund të sjellim edhe të tjera. Studiuesit e psikologjisë sociale kjo i shqetëson, ata e kanë studiuar këtë problem: Kush ka prirje të ndihmojë duke dhuruar gjak, duke dhënë para ose duke punuar pa shpërblim?

Ndikimi i situatës:

1. Numri i të pranishmëve. Sot shumë njerëz të ndershëm shprehin pakënaqësinë për "tiparet jonjerëzore", "apatinë", "ndiferencën" dhe "impulset e pavetëdijshme sadiste".

Janë të shumta studimet që evidentuan një faktor të situatës – *praninë e të tjerëve*, e cila pengon dhënien e ndihmës atij që kishte nevojë, që i ishte nënshtruar agresionit fizik. Psikologët mendojnë se, me rritjen e numrit të të pranishmëve, secili prej tyre ka më pak prirje

për ta vënë re incidentin, më pak prirje për ta interpretuar atë, secili është më pak i gatshëm për të ndihmuar.

2. ***Dallimi.*** Në një eksperiment, studentëve iu kërkua të plotësonin disa formularë. Disa u futën të punonin në dhoma tek, të tjerë në grup, në dhoma të ndryshme. Gjatë kohës që po punonin, u inskenua një rast urgjence. Në dhoma futën tym. Studentët e vetmuar e vunë re brenda 5 sekondave tymin, ndërsa ata që ishin në grup e vunë re tymin pas 20 minutave.

3. ***Interpretimi.*** Kur dallojmë diçka të dyshimtë duhet ta interpretojmë atë. Në rastin kur ishit në grup, kur tymi u fut në dhomën tuaj, ju e vutë re atë dhe u shqetësuat, por e fshehët shqetësimin se nuk donit të tregoheshit i tronditur. Të tjerët dukeshin të qetë dhe indiferentë. Duke menduar se çdo gjë ishte në rregull, ju e hoqët mendjen nga tymi dhe rinisët punën. Pas jush, një tjetër e vuri re tymin, por ai vuri re edhe qetësinë tuaj të dukshme dhe reagoi në mënyrë të ngjashme, ashtu si ju. Ky është një shembull i ndikimit për informacion. Çdo individ përdor sjelljen e tjetrit si tregues të realitetit.

Siç shihet, kur jemi në grup, ne e ruajmë qetësinë tonë. Kemi të bëjmë me "injorancën pluraliste" – injoranca të lë të mendosh se të tjerët mendojnë dhe ndiejnë njëlloj si ne. Kështu, në rastet urgjente, secili mund të mendojë: "Jam i shqetësuar, por të tjerët janë fare të qetë. Mbase nuk është një rast urgjent".

Po aq interesant sa pasiviteti i grupit është interpretimi i pjesëtarëve - çfarë e shkaktoi tymin (në eksperimentin që përmendëm më lart)? Ata dhanë disa shpjegime; ndikuan në interpetimin e njëri-tjetrit, por asnjëri nuk tha "Zjarri".

Me rritjen e numrit të personave që janë në dijeni për incidentin, secili prej tyre bëhet më pak i gatshëm për të ndihmuar. Për viktimën, nuk ka asnjë shpëtim kur njerëzit që e shohin, janë në numër të madh. (Kujtoni efektin e spektatorit....)

4. ***Përgjegjësia e supozuar***

Keqinterpretimi nuk ndodh vetëm për shkak të efektit të spektatorit. Dëshmitarët okularë e interpretojnë në mënyrë korrekte atë që ndodhi, duke thënë se edhe të tjerët vetëm po shikonin. Kjo e shpërndan përgjegjësinë për të ndërhyrë.

Shembull për të ilustruar shpërndarjen e përgjegjësisë është i nëntë fotografëve që u ndodhën pranë princeshës Diana kur u aksidentua. Ata të gjithë kishin celularë me vete. Me përjashtim të njërit, asnjë nuk e përdori për të lajmëruar aksidentin, për të kërkuar ndihmë. Shpjegimi që dha secili gazetar ishte: "Mendova se dikush tjetër kishte telefonuar për ndihmë".

Shpesh ne nuk e dimë pse po bëjmë atë që po bëjmë. Këtë e demonstrojnë edhe eksperimentet. Sa më i madh dhe sa më i populluar të jetë qyteti, aq më pak të prirur janë njerëzit për të ndihmuar.

Si përfundim, prania e të tjerëve ndalon ndihmesën kur urgjenca është e dyshimtë dhe kur shikuesit (spektatorët) janë të panjohur, të cilët nuk mund të lexojnë me lehtësi reagimet e të tjerëve.

5. ***Trysnia e kohës***

Le t'i kthehemi përrallës së samaritanit...Po sikur prifti dhe të tjerët (që nuk e ndihmuan fatkeqin) të ishin njerëz të rëndësishëm dhe po nxitonin për të kryer një detyrë, ndërsa samaritani nuk përjetonte trysninë e kohës. Këtë situatë të përrallës disa psikologë socialë e inskenuan dhe dolën në përfundimin:

Një individ që nuk e ka me ngut, mund të ndalojë dhe të ndihmojë një person në hall. Një individ që e ka me ngut, ka prirje të vazhdojë rrugën.

A duhet të mendojmë se ata që e kishin me ngut ishin zemërgurë?

6. Faji

Faji gjithnjë është një ndjenjë e dhembshme. Qysh në lashtësi njerëzit e lehtësonin fajin duke bërë dhurata me grurë apo me para, duke u rrëfyer etj. Njerëzit bëjnë çdo gjë për të përjashtuar fajin dhe për të rivendosur imazhin e vetes.

Dëshira që kemi për të bërë mirë, pasi kemi bërë keq, pasqyron nevojën për të reduktuar fajin personal, për të rregulluar imazhin e vetes dhe dëshirën për të pretenduar një imazh pozitiv në publik. Faji drejton për nga e mira.

7. Gjendja e keqe shpirtërore

Nëse faji rrit ndihmesën, a kanë këtë ndikim pozitiv edhe ndjenjat e tjera negative? Nëse ju jeni i mërzitur, a do të ndihmonit një tjetër?

Studimet kanë treguar se, në pamjen e parë, rezultatet janë konfuze. Disa herë altruizmi rritet, disa herë pakësohet. Si rregull, fëmijët, kur kanë gjendje të keqe shpirtërore, nuk ndihmojnë, ndihmesa rritet kur kemi të bëjmë me të rritur. Pse gjendja e keqe shpirtërore ndikon ndryshe te fëmijët dhe ndryshe te të rriturit?

Për të rriturit altruizmi është kënaqësi, altruizmi përmban përfitime të brendshme. Ndërsa për fëmijët altruizmi nuk është fitimprurës. Kur ata rriten, pikëpamjet e tyre ndryshojnë. Edhe pse shumë fëmijë paraqesin empati, ata nuk ndiejnë kënaqësi të madhe të ndihmojnë; kjo sjellje vjen nga qytetërimi. Të mos harrojmë: Ne kemi lindur egoistë.

Nëse njerëzit nuk janë të shqetësuar nga depresioni ose dhembja, njerëzit e mërzitur janë individë që ndihmojnë ndjeshëm. Pra, nuk është e vërtetë që të gjithë njerëzit me gjendje shpirtërore të zymtë nuk i ndihmojnë të tjerët.

Njerëzit e lumtur ndihmojnë më shumë. Kur biem në dashuri, kemi një prirje të lartë për të kryer akte mirësie ndaj të tjerëve.

Po kështu, ndryshimi i menjëhershëm – nga përjetimi i një ndjenje negative në një pozitive (për shembull, afrohemi te makina

dhe shohim që poshtë fshirëses së xhamit është vënë një letër. Mendojmë se policia na ka gjobitur. Kur e marrim, shohim që na e ka lënë një miku ynë) bën që individi të bëhet më tepër altruist.

8. Tiparet e personalitetit

Nuk duhet harruar se forca e situatës është shumë e fuqishme për te ndikuar mbi individin. Por asnjëherë nuk duhet harruar edhe forca e predispozitave të personalitetit.

Individët që kanë emocionalitet, empati dhe efikasitet të lartë, janë të shqetësuar për tjetrin dhe janë të gatshëm për ta ndihmuar.

Në të njëjtën kohë, personaliteti ndikon në reagimin e njerëzve të ndryshëm ndaj situatave të caktuara. *Ekstrovertët* (njerëzit me vetëmonitorim të lartë) japin ndihmesë kur mendojnë që bujaria vlerësohet nga shoqëria, ndërsa *introvertët* (njerëzit me vetëmonitorim të ulët, që drejtohen nga brenda) thuajse janë indiferentë nga opinioni i njerëzve që i rrethojnë.

Studime të shumta kanë vërtetuar se :

- Burrat japin ndihmesë më të madhe kur ballafaqohen me situata të rrezikshme dhe shumë të rrezikshme, ku disa të panjohur kërkojnë ndihmë.
- Në situata më pak të rrezikshme (të ndihmosh fëmijë të vonuar mendërisht etj.), gratë kanë një prirje pak më të madhe për të ndihmuar. Gratë ndihmojnë pak më tepër.
- Besimtarët kanë prirje më të madhe për të ndihmuar të tjerët.

Përmbledhje :

Situatat shoqërore ndikojnë për ta ndaluar ose për ta nxitur altruizmin. Me rritjen e numrit të kalimtarëve pranë një urgjence, secili ka më pak prirje: 1) për të vënë re incidentin; 2) ka më pak prirje për ta interpretuar atë si urgjencë; 3) ka më pak prirje për të mbajtur përgjegjësi.

Prirja më e madhe për të ndihmuar ekziston kur :

- **Shohim dikë tjetër që po ndihmon dhe**
- **nuk kemi ngut.**

Po ashtu, kanë rëndësi edhe ndikimet personale, siç është gjendja shpirtërore.

Kur njerëzit ndiejnë fajin (që kanë bërë), bëhen më të gatshëm për të ndihmuar. Edhe njerëzit e mërzitur kanë prirje për të ndihmuar. Ky efekt i veprimit të mirë kur ndihesh keq nuk zbulohet te fëmijët, sepse shpërblimet e brendshme të ndihmesës janë produkt i qytetërimit, të cilin ata ende nuk e njohin.

Cilin ndihmojmë ?

1. Gjinia

Meshkujt ndihmojnë më tepër një femër që ka nevojë, se një mashkull. Ndërsa gratë ndihmojnë njëlloj, si meshkujt, ashtu dhe femrat. Po kështu, gratë që kanë mbetur në rrugë nga defekti i makinës (për shembull, goma e shpuar), marrin më tepër ndihmë se burrat kur janë në të njëjtën situatë.

Altruizmi i burrave ndaj femrave të vetmuara mund të motivohet nga diçka tjetër dhe jo nga altruizmi. Kështu, nuk është për t'u habitur që burrat ndihmojnë më tepër femrat tërheqëse.

2. Ngjashmëria

Tashmë e dimë që ngjashmëria është nxitëse për pëlqimin, dhe pëlqimi është nxitës për ndihmesën, njerëzit janë të prirur ndaj atyre që u ngjajnë.

A shtrihet kjo prirje e ngjashmërisë edhe mbi racën? Mendimi më i pranuar është se njerëzit favorizojnë racën e tyre, por e ruajnë të fshehur këtë prirje për të ruajtur imazhin pozitiv te njerëzit që i rrethojnë.

Si mund të rritet ndihmesa ?

Qëllimi i psikologëve socialë është kuptimi i sjelljes njerëzore, duke sugjeruar mënyra për ta përmirësuar atë. Çfarë duhet të bëjmë për të rritur shkallën e altruizmit?

Çdo gjë që personalizon kalimtarët – një kërkesë personale, kontakti pamor, shqiptimi i emrit, parashikimi i ndërveprimit, rrit dëshirën për të ndihmuar.

Të mos harrojmë, njerëzit gjithnjë janë të shqetësuar për imazhin e tyre publik.

Për të mësuar altruizmin ka tri mënyra :

a) Përfshirja morale. Ata që shpëtuan hebrenjtë gjatë Luftës II Botërore nga nazizmi, misionarët e mjekësisë dhe të tjerë, kishin një gjë të përbashkët - ata ishin (janë) të përfshirë moralisht.

E kundërta e përfshirjes morale është *përjashtimi moral.* Në këtë rast, shfrytëzimi ose egërsia ndaj njerëzve të tjerë bëhen të pranueshme, madje të nevojshme kundër atyre që konsiderohen si inferiorë.

b) Altruizmi modelues. Siç e pamë, kur shohim kalimtarë që nuk ndërhyjnë për të ndihmuar një njeri në nevojë, po ashtu edhe ne nuk kemi prirje të ndihmojmë. Nëse shohim dikë që jep ndihmë, ne kemi prirje më të lartë për të ndihmuar.

Modelet pozitive proshoqërore të televizionit kanë ndikim shumë më të lartë se modelet joshoqërore, ato e mësojnë fëmijën të jetë altruist dhe miqësor.

c) Atribuimi i sjelljes ndihmuese mbi arsyet altruiste

Tregues tjetër i altruizmit socializues vjen nga studimet për *efektin e mbijustifikimit* – kur njerëzit shpërblehen për diçka që e kryejnë me dëshirë, tek ata shkatërrohen motivimet e brendshme

(kujtoni plakun që për t'i larguar fëmijët nga oborri i shtëpisë, u jepte para të vinin të luanin edhe të nesërmen...).

Përmbledhje :

Ndihmesa mund të përforcohet në dy mënyra: *së pari,* duke përmbysur faktorët që frenojnë ndihmën; *së dyti* duke mësuar altruizmin.

Lidhja mes pasurisë dhe mirëqenies është "habitshmërisht e dobët". Fituesit e superllotarisë dhe miliarderët, pasi mësohen me bollëkun e tyre, nuk janë më të lumtur se njerëzit e klasës së mesme. Rritja ekonomike në vendet e industrializuara këta dhjetëvjeçarët e fundit nuk është shoqëruar me përmirësimin e moralit të njerëzve.



KONFLIKTI DHE PAQERUAJTJA

Në librin 'Socialpsikologjia" David G. Myers shkruan: Ekziston një fjalim i cili është shqiptuar në shumë gjuhë nga disa udhëheqës të botës. Fjalët e tij janë: "Qëllimet e vendit tonë janë krejtësisht paqeruajtëse. Megjithatë, jemi në dijeni se vendet e tjera, me armët e tyre të reja, na kërcënojnë. Kështu, ne duhet të mbrojmë veten nga sulmi. Vetëm në këtë mënyrë do të mbrojmë atdheun, mënyrën tonë të jetesës, nderin dhe paqen".

Çdo komb shpall dhe trumbeton se është i interesuar për paqen, por, duke mos pasur besim te kombet e tjera, armatoset për t'u mbrojtur. Rezultati : bota ka pasur 110 milionë të vdekur gjatë shekullit XX; sot bota ka një fuqi bërthamore 700 herë më të madhe se fuqia shpërthyese e përdorur në Luftën II Botërore, në luftën e Koresë dhe të Vietnamit të marra bashkë. Sot në botë shpenzohen 1.4 milionë dollarë në minutë për armë dhe ushtri.

Elementet e një konflikti – një mospërputhje e perceptuar e veprimeve dhe e qëllimeve – janë të ngjashme në çdo nivel... te serbët që i kryqëzuan me luftë myslimanët, te terrorizmi kundër SHBA-së, tek administratorët dhe punëtorët e korporatave etj. Si në rastin kur perceptimet janë të sakta, si në rastin kur janë të gabuara, individët mendojnë se përfitimet e njërës palë përbëjnë humbjet e palës tjetër.

Sot nuk ekziston ndonjë marrëdhënie ose organizatë pa konflikt, në rast të kundërt ajo është apatike. **Konflikt do të thotë përfshirje, angazhim dhe kujdes.**

Problemet që kërcënojnë të ardhmen tonë, janë: armët bërthamore, mbipopullimi, ngrohja e botës, shterimi i burimeve natyrore. Kjo ndodh se palë të ndryshme ndjekin interesin vetjak dhe jo atë kolektiv. Kur shumë familje lindin shumë fëmijë, pasoja është mbipopullimi. Zgjedhjet që duhet të jenë shpërblyese për personin, janë ndëshkuese për shoqërinë. Kjo krijon dilemën: si mund të përputhet mirëqenia e individëve me mirëqenien publike?

Kurthi shoqëror - këmbimi social

Dilema buron nga një anekdotë sipas së cilës dy të dyshuar për një krim pyeten nga hetuesi veç e veç. Të dy janë të fajshëm. Faktet janë të mjaftueshme që të dy dënohen për shkelje të vogla. Nëse njëri prej tyre do të rrëfehej, hetuesi do ta përdorte rrëfimin e tij për të dënuar më tepër të dyshuarin tjetër. Nëse do të rrëfeheshin të dy, atëherë të dy do të merrnin dënimin minimal. Nëse asnjëri nuk rrëfehej, atëherë të dy do të merrnin një dënim edhe më të lehtë. Pra, për secilin është më mirë të mos rrëfejë. Por, nëse njëri rrëfehet, atëherë ai merr dënim më të vogël. Nëse tjetri nuk rrëfehet, atëherë ai lirohet. Pa dyshim, secili i burgosur arsyeton në të njëjtën mënyrë. Kështu krijohet *kurthi shoqëror ose këmbimi social.*

Ndjekja e shfrenuar e interesit vetjak është shkatërrimtare. Garën e armatimeve SHBA - Bashkimi Sovjetik, një jashtëtokësor do ta konsideronte "shkatërrim i sigurt reciprok". Ndjekja e shfrenuar e interesit vetjak është e shfrenuar edhe midis kombeve. Kjo u duk qartë edhe gjatë luftës së ftohtë midis SHBA-së dhe Bashkimit Sovjetik. Në ato vite, Ajzenhaueri tha: "Çdo armë e prodhuar, çdo anije luftarake e prodhuar, çdo raketë e lëshuar në kozmos, nënkupton se është kryer një vjedhje ndaj atyre që janë të uritur dhe nuk ushqehen, ndaj atyre që kanë ftohtë dhe janë të zhveshur...".

Këtu duhet të nënvizojmë edhe ironinë e njerëzve të zakonshëm që kërkojnë të drejtën për të mbajtur armë për vetëmbrojtje. Në këto vende ka më shumë vrasje se në ato ku nuk lejohet mbajtja e armëve nga qytetarët.

Tragjedia e të zakonshmëve

Emri i kësaj metafore vjen nga kullotat që gjendeshin midis qyteteve angleze, "të zakonshmit" janë ajri, uji, livadhet dhe çdo burim tjetër i përbashkët dhe i kufizuar. Nëse burimi përdoret me kujdes, burimi ripërtërihet po me atë shpejtësi që edhe shfrytëzohet. Nëse kjo nuk ndodh, atëherë shfaqet tragjedia e të zakonshmëve.

Përfytyroni sikur njëqind fermerë kanë rrethuar një kullotë, e cila mund të mbajë njëqind lopë. Nëse secili sjell nga një lopë ushqimi i përbashkët përdoret në mënyrë optimale. Por, në rast se çdo fermer do të sjellë në këtë sipërfaqe edhe një lopë tjetër, do të ketë një rezultat të pashmangshëm: tragjedia e të zakonshmëve – një kullotë pa bar dhe me baltë.

E njëjta dukuri vihet re edhe me ndotjen. Ne ndotim vendet publike dhe mbajmë pastër vetëm vendin ku jetojmë vetë.

Kur burimet janë të ndara njerëzit konsumojnë më tepër se duhet.

Shumica e konflikteve të jetës reale dhe dilema e të zakonshmëve janë lojëra ku përfitimet dhe humbjet e të dy palëve nuk janë zero. Që të dy mund të fitojnë ose mund të humbasin.

Jo të gjitha sjelljet vetështërbyese çojnë në rrënim kolektiv. Në një botë me burime të mjaftueshme, individët që kërkojnë të maksimilizojnë fitimin e tyre mund t'i japin shoqërisë atë që ajo dëshiron. Adam Smith, ekonomist, thoshte: "Ne nuk e presim drekën tonë nga mirësia e kasapit, e pijeshitësit dhe e bukëpjekësit, por nga interesi i tyre për veten, për të fituar".

Zgjidhja e dilemave shoqërore

Në situatat që janë kurthe shoqërore, si mund t'i bëjmë njerëzit që të bashkëpunojnë për të mirën e tyre të përbashkët? Ja, disa mënyra:

Rregullimi. Duke menduar për tragjedinë e të zakonshmëve, një psikolog doli në përfundimin: "Shkatërrimi është finishi drejt të

cilit vrapojnë të gjithë, kur secili ndjek interesin e vetes. Liria për të zakonshmet sjell shkatërrimin e të gjithëve". Nëse taksat do të ishin tërësisht vullnetare, sa prej nesh do t'i paguanin ato plotësisht?

Njerëzit nxjerrin ligje dhe rregulla për të mirën tonë të përbashkët. Por rregullimet kanë kostot e tyre – kosto për administrimin dhe përforcimin e rregullimeve. Këto janë kosto të shkatërrimit të lirisë personale. Lind pyetja: Në çfarë kushtesh arrihen përfitime të larta nga ana e kostos së rregullimit?

E pakta është e bukur. Ka edhe një rrugë për të zgjidhur dilemat shoqërore – grupi të bëhet i vogël. Në grupet e vogla çdo individ ndihet më i përgjegjshëm dhe efektiv. Po kështu, në grupet e vogla individët kanë prirje për të mos marrë më tepër burime të disponueshme nga pjesa që u është caktuar. Aristoteli thoshte: "Për gjënë e përbashkët, numri më i madh (i njerëzve) ka kujdesin më të vogël". Teoricienë të shumtë argumentojnë se kur burimet janë të pakta, ato duhet të ndahen në territore më të vogla.

Komunikimi. Për t'iu shmangur një kurthi shoqëror njerëzit duhet të komunikojnë. Komunikimi i hapur, i qartë dhe i çiltër, pakëson mosbesimin. Pa komunikim, ata që mendojnë se të tjerët nuk do të bashkëpunojnë, do të refuzojnë të bashkëpunojnë.

Ai që tregohet mosbesues, nuk bashkëpunon. Nga ana tjetër, mungesa e bashkëpunimit ushqen mosbesim të mëtejshëm.

Mosbesimi krijon konflikt.

Konkurrenca

Shpesh rreziqet dalin në pah kur grupet konkurrojnë për vende pune dhe shtëpi, kur përplasen interesat, kur shpërthen konflikti. ***Konkurrenca ushqen konfliktin.***

Njerëzit e perceptojnë drejtësinë si eficiente – shpërndarja e përfitimeve në raport me kontributin e njerëzve. Nëse unë dhe ti kemi një marrëdhënie (punëdhënës-punonjës, mësues-student, burrë-grua, koleg-kolege), ajo është eficiente kur:

$$\frac{\text{përfitimet e mia}}{\text{shpenzimet e mia}} = \frac{\text{përfitimet e tua}}{\text{shpenzimet e tua}}$$

Shpesh, ata që kanë pushtet, bindin veten dhe të tjerët se e meritojnë atë që kanë marrë. Kjo është quajtur ***"rregulla e artë"***.

Përdorim interesant i teorisë së eficiencës është se sa më të aftë dhe të besueshëm të ndihen njerëzit, sa më shumë ata vlerësojnë kontributin e tyre, aq më tepër prirje do të kenë për t'u ndier të neglizhuar dhe për t'u hakmarrë. Protestat e fuqishme shoqërore drejtohen zakonisht nga ata që mendojnë se meritojnë më tepër nga ajo që po marrin.

Tani që gratë kanë prirje për ta vënë veten si të barabartë me burrat, ndjenja e tyre e pabarazisë është rritur.

Keqperceptimi

Prirja për të justifikuar veten i bën njerëzit të mohojnë edhe më tepër anën e gabuar të akteve të tyre të këqija, të cilat nuk mund të zhbëhen. Falë gabimit themelor të atributit, secila palë mendon se keqdashja e palës tjetër pasqyron një dispozitë të keqe. Një simptomë e mendimit në grup është prirja për ta perceptuar veten si të moralshëm dhe të fortë, ndërsa kundërshtarin si të keq dhe të dobët. Po kështu, aktet terroriste janë një shfaqje e qartë e agresivitetit për disa njerëz, por një formë "luftë e shenjtë" për disa të tjerë.

Me fjalë të tjera, nuk duhet të habitemi, por të kthjellohemi, nga fakti që njerëzit në konflikt krijojnë pamje të shtrembëruara për njëri-tjetrin. Nga ana tjetër, edhe llojet e keqperceptimit janë shumë të parashikueshme.

Perceptimet nga imazhi i pasqyruar

Me këtë koncept kuptojmë: **pikëpamjet reciproke të një pale ose të tjetrës, që ruajnë gjendjen e konfliktit.** Kështu, për shembull,

secila palë e sheh veten si të moralshme dhe paqedashëse, ndërsa palën tjetër si të pamoralshme, të keqe dhe agresive.

Perceptimet e atyre që janë në konflikt, janë të ndërsjella. Njerëzit që ndodhen në konflikt i japin vetes virtyte, ndërsa kundërshtarëve vese. Më 1960-ën një psikolog amerikan vajti në Bashkimin Sovjetik. Bisedoi me shumë qytetarë. Ai vuri re se ata flisnin për amerikanët (ishte periudha e luftës së ftohtë) ashtu siç flisnin amerikanët për rusët. Ai shkruan: "...Kuptova se përshtypja e shtrembëruar e rusëve për amerikanët ishte e ngjashme me përshtypjen e shtrembëruar të amerikanëve për rusët – një imazh i pasqyruar". Kështu, qeveria amerikane e trajtoi ndërhyrjen sovjetike në Afganistan, ashtu si qeveria ruse trajtoi ndërhyrjen amerikane në Vietnam.

Perceptimi i imazhit të pasqyruar i nxit palët të armatosen. Kështu, të dyja qeveritë deklaronin se e parapëlqenin çarmatimin, por ishin më të prirura se kurrë për t'u armatosur. Ato filluan garën e çmendur për t'u armatosur.

Kur tensioni rritet, siç ndodh gjatë krizave ndërkombëtare, **mendimi racional bëhet më i vështirë.** Vështrimi i armikut bëhet më i thjeshtuar dhe stereotipik. Të dyja palët thonë: "Ne duam të bashkëpunojmë. Ata nuk pranojnë. Kjo na detyron të reagojmë për të mbrojtur veten".

Perceptimet shkatërrimtare të imazhit pasqyrë veprojnë edhe në konfliktet e grupeve të vogla dhe ndërmjet individëve.

Konfliktet në grup shpesh nxiten nga një iluzion se udhëheqësit armiq janë të këqij, ndërsa njerëzit e tyre, megjithëse të kontrolluar dhe të manipuluar, janë të mirë. Perceptimi i *udhëheqësit të keq dhe popullit të mirë* ka karakterizuar pikëpamjet amerikane dhe ruse gjatë viteve të luftës së ftohtë.

Secila nga palët në konflikt çon më tepër se ç'duhet në ekstrem pikëpamjen e palës tjetër, sidomos ato pikëpamje që kërkojnë ndryshim.

Ndryshimet në perceptime

Keqinterpretimet lidhen me konfliktin. Keqinterpretimet shfaqen ose zhduken kur konflikti nxitet ose zbehet. I njëjti proces që krijon imazhin e armikut mund ta përmbysë këtë imazh kur armiku bëhet aleat. Kështu, për shembull, gjatë Luftës II Botërore amerikanët thoshin për japonezët se ishin gjakatarë, të egër, të pabesë...Po amerikanët, pak vite pas kësaj lufte, i karakterizuan japonezët : "Aleatët tanë të mençur, punëtorë, të disiplinuar...".

Përmbledhje:

Në çdo rast kur dy individë, dy grupe ose dy kombe ndërveprojmë midis tyre, nevojat dhe qëllimet e tyre të perceptuara mund të sjellin konflikt. Kur njerëzit ndjekin interesat e tyre personale dhe jo interesin kolektiv, krijohen shumë probleme shoqërore. Kurthi shoqëror – këmbimi social dhe "tragjedia e të zakonshmëve", kapin pikërisht përplasjen e mirëqenies individuale kundër asaj kolektive. Në jetën e përditshme, ne mund t'u shmangemi këtyre kurtheve duke vendosur rregulla që frenojnë sjelljen vetëshërbyese; duke i bërë grupet të vogla që të ndiejnë përgjegjësi për njëri-tjetrin; duke zhvilluar komunikimin, duke evokuar normat altruiste.

Kur njerëzit konkurrojnë për burime të pakta, konkurrenca i kthen të panjohurit në armiq.

Po ashtu, konfliktet shpërthejnë kur njerëzit ndihen të trajtuar padrejtësisht.

Palët në konflikt kanë perceptimin e imazhit të pasqyruar. Në këtë situatë të dyja palët mendojnë : "Ne jemi paqedashës - ata janë luftëdashës".

Paqeruajtja

Vite më parë, një burrë shteti tha : "Ne dimë më shumë për luftën sesa për paqen – dimë më tepër për vrasjen sesa për jetën".

Siç e pamë, konfliktet ushqehen nga : kurthet shoqërore, konkurrenca, padrejtësia e perceptuar dhe keqperceptimi. Edhe pse shpesh imazhi është ogurzi, ai nuk është i pashpresë. Shpesh grushtet mbyllur kthehen në krahë të hapur që të përqafojnë kur keqdashja evoluon në miqësi. Për t'i kthyer armiqtë në shokë ekzistojnë 4 strategji – *"4 K" :*

1. Kontakti

Në kapitujt e mëparshëm u argumentua se afria ushqen pëlqimin; po ashtu si qëndrimi pason sjelljen.

Në jetë, miqësia vjen si pasojë e kontaktit të suksesshëm. Shpesh kontakti parashtron qëndrime pozitive. Kjo nuk do të thotë se kontaktet e çdo lloji përmirësojnë qëndrimet midis njerëzve. Rezultati i kontakteve nuk do të jetë i pëlqyeshëm në rastin kur kontaktet janë konkurruese, të paekuilibruara dhe të pambështetura nga autoriteti. Është shumë e rëndësishme që kontakti të zhvillohet ndërmjet personave me status të njëjtë.

Kështu, për të reduktuar paragjykimin, kontakti midis personave të racave të ndryshme duhet të organizohet midis individëve me status shoqëror të njëjtë.

*2. **Kooperimi.*** Megjithëse kontakti i njerëzve me status të barabartë është i rëndësishëm, nganjëherë nuk mjafton.

Njerëzit që ballafaqohen me një kërcënim të përbashkët, kanë prirjen të zënë miqësi mes tyre. Pjesëtarët e grupeve që janë në vështirësi bëhen më miqësorë me njëri-tjetrin, më bashkëpunues, më pak konfliktualë dhe më pak konkurrues. **Ekzistenca e një kërcënimi të përbashkët e bashkon gjithë popullin.**

Të njëjtin mesazh japin edhe fjalët që presidenti Regan i tha Gorbaçovit : "Mund të të them se sa e lehtë do të ishte detyra jonë (zbutja e luftës së ftohtë) në këto takime që po bëjmë, nëse e gjithë bota do të kërcënohej nga ndonjë specie e një planeti tjetër. Të dy do të zbulonim se ne jemi të gjithë qenie njerëzore në këtë tokë"

Shpeshherë gjatë historisë është vënë re se udhëheqës shtetesh e përdorin luftën për zbutur mosmarrëveshjet e brendshme, e përdorin si teknikë për të qetësuar gjendjen e brendshme kur ajo është e acaruar. ***Gjithnjë gjendet një armik.*** Kështu, duket se kombi gjithnjë ka nevojë për një armik. Për botën, për një komb, për një grup, armiku i përbashkët është një shkak i fuqishëm bashkimi.

3. Komunikimi

Palët konfliktuale - burri dhe gruaja, punëtori dhe pronari, kombi X dhe kombi Y - mund të arrijnë një ujdi të drejtpërdrejtë me njëri-tjetrin. Ujdia është arritja e një zgjidhjeje përmes negociatave të drejtpërdrejta mes palëve në konflikt.

Kur nuk arrihet ujdia, palët në konflikt mund t'i kërkojnë një pale të tretë që të jetë *ndërmjetëse* nëpërmjet sugjerimeve dhe thjeshtëzimit të negociatave ose ata mund të krijojnë *arbitrazh* – zgjidhja e një konflikti nga një palë e tretë neutrale, e cila studion dhe jep një zgjidhje të pranueshme për të dyja palët në konflikt.

Ashpërsia i pakëson mundësitë për arritjen e një marrëveshjeje. Nëse pala tjetër përgjigjet në mënyrë të ngjashme, që të dyja palët vendosen në kushte të tilla në të cilat asnjëra nuk mund të tërhiqet pa humbur "nder".

Faktor kryesor në zbutjen e konfliktit është *besimi.* Mungesa e besimit krijon frikën se hapja juaj do t'i japë palës tjetër informacion të mjaftueshëm për ta përdorur kundër jush.

4. Përputhja

Tensioni dhe dyshimi shpesh janë kaq të lartë, saqë komunikimi dhe zgjidhja janë të pamundur. Secila palë mund të kërcënojë, të tregohet e ashpër dhe të hakmerret ndaj palës tjetër. Për fat të keq, këto akte kanë prirje të jenë të ndërsjella, duke bërë që konflikti të ashpërsohet. **Në rrafshin politik, paqësimi i njëanshëm është jashtë çdo logjike.**

Ekziston edhe një alternativë e tretë : *iniciativa graduale dhe e ndërsjellë në zbutjen e tensionit, e cila njihet me inicialet : GRIT.* Kjo strategji përdoret për të zhbllokuar tensionet ndërkombëtare.

GRIT-i kërkon që njëra nga palët të fillojë me disa veprime të vogla zhbllokuese dhe e fton kundërshtarin që të kryejë të njëjtin veprim. Në të njëjtën kohë, mbi kundërshtarin ushtrohet trysni që ai të zbatojë normën e reciprocitetit.

GRIT do të thotë pajtim, nuk do të thotë "dorëzim para planit të paraqitur".

Shumë konflikte shoqërore janë pasojë e mospërputhjes ndërmjet të drejtave individuale dhe kolektive. E drejta e një individi për të pirë duhan krijon konflikt me të drejtën e të tjerëve për të pasur mjedis të pastër.

Që nga viti 1960 e deri më sot, në SHBA :

- Numri i divorceve është dyfishuar.
- Shkalla e vrasjeve midis të rinjve është trefishuar.
- Niveli i përdhunimeve (të deklaruara) është katërfishuar.
- Krimet e dhunshme nga ana e të rinjve, abuzimet e të miturve dhe lënia pas dore e tyre janë pesëfishuar.
- Numri i fëmijëve që jetojnë me një prind është gjashtëfishuar.

Në dhjetëvjeçarët e fundit, individualizmi perëndimor është intensifikuar, liritë personale janë shtuar dhe vlerat e përbashkëta janë zbehur. Ish-kryeministrja e Anglisë, Margaret Thaçer thoshte : "Nuk ka shoqëri. Ekzistojnë vetëm individët dhe familjet e tyre".

Fjalorth

1.

- **Psikologji sociale.** Psikologjia sociale studion marrëdhëniet midis botës psikike dhe botës sociale; mënyrën si njerëzit: a) mendojnë, b)ndikojnë dhe c)varen nga njëri-tjetri.
- **Gabimi natyralist.** Gabim i atyre që merren me shkencat shoqërore. Është rrëshqitja nga përshkrimi i asaj që është me atë që duhet të jetë. Për shembull , ajo që është tipike është normale; ajo që është normale është e mirë.
- **Prirja e retrospektivës = "Unë e dija që në fillim".** Ngjarjet janë shumë më të qarta dhe të parashikueshme në retrospektivë, sesa në çastin kur ndodhin. Prirje që i bën njerëzit tej mase të bindur lidhur me vërtetësinë e gjykimeve dhe parashikimeve të tyre.
- **Kërkimi eksperimental.** Studimi për shkakun dhe pasojën që synon të evidentojë shenja të shkak-pasojës ndërmjet marrëdhënieve, duke manipuluar një ose disa faktorë (që ndryshojnë në mënyrë të pavarur) dhe duke i mbajtur të pandryshueshëm faktorët e tjerë.
- **I ndryshueshmi i pavarur.** Faktori eksperimental që manipulohet nga studiuesi, që zbulon sesi ndryshimet në një drejtim ndikojnë mbi ne.
- **I ndryshueshmi i varur.** Është i ndryshueshmi që varet nga manipulimi i të ndryshueshmit të pavarur.
- **Realizëm mondan.** Shkallë në të cilën eksperimenti është sipërfaqësisht i ngjashëm me situatat e përditshme në jetën reale.
- **Caktimi i rastësishëm.** Procesi i caktimit të pjesëtarëve në një eksperiment në mënyrë të tillë që të gjithë të kenë të njëjtën mundësi për të qenë në të njëjtat kushte. Caktimi i rastësishëm na ndihmon që të nxjerrim shkakun dhe pasojën.
- **Kërkimi korrigjues.** Na lejon të parashikojmë, por nuk tregon nëse ndryshimi i një faktori do të çojë në ndryshimin e tjetrit. Të dish se dy gjëra janë të lidhura në mënyrë natyrore është një informacion i vlefshëm, i cili tregon bashkëlidhje, por jo cili është shkaku dhe cila është pasoja.
- **Shembulli i rastit.** Procedura analitike në të cilin çdo individ në popullatën që studiohet ka të njëjtat mundësi për t'u përfshirë.

2.

- **Koncepti për veten = shqisa e asaj që jemi.** Përgjigjja që i jep individi pyetjes "Kush jam unë" përfshin jo vetëm vetëskemat tona për atë që jemi në të vërtetë, por edhe për atë që mund të jemi, *vetja jonë e mundshme* – imazhe të asaj që ëndërrojmë ose frika që do të ndiejmë në të ardhmen.
- **Vetëskemat = skemat e vetes.** Janë elementet e konceptit për veten bindjet specifike nëpërmjet të cilave ju përcaktoni se cili jeni. Vetëskemat ndikojnë fuqimisht në marrjen e informacionit shoqëror, në mënyrën si perceptojmë, si kujtojmë dhe si vlerësojmë veten dhe të tjerët.
- **Vetëpëlqim.** Vlerësimi tepër i madh i vetes nga një individ.
- **Identiteti shoqëror.** Aspekti "**ne**" i konceptit për veten. Pjesë e përgjigjes së pyetjes se kush jam unë, që vjen prej grupit ku jemi pjesëtar.
- **Efekti i vetërekomandimit.** Prirja për të vepruar në mënyrë efikase dhe për të kujtuar informacionin që lidhet me veten; njerëzit mbajnë mend më mirë gjërat pozitive që janë thënë për ata.
- **Krahasimi shoqëror.** Vlerësimi i aftësive dhe i opinioneve të dikujt duke e krahasuar me një tjetër; ne e krahasojmë veten me ata që na rrethojnë dhe bëhemi të vetëdijshëm për dallimet tona.
- **Subjekt i ndërvarur.** Identiteti i individit përcaktohet më tepër në lidhje me të tjerët, ndikohet nga komuniteti; është karakteristikë e njerëzve në vendet e pazhvilluara.
- **Vetefikasitet.** Ndjenjë e të qenit i aftë dhe efektiv; na drejton në krijimin e qëllimeve të mëdha dhe na edukon këmbënguljen në arritjen e synimit. Ashtu si vetëpëlqimi, vetefikasiteti rritet me përmbushjet e vështira.
- **Prirje vetëshërbyese.** Prirjet për ta perceptuar veten në mënyrë të favorshme. Kur ne dështojmë, fajësojmë situatën; kur korrim sukses, japim merita vetes. Këto prirje shfaqen kur njerëzit e krahasojnë veten me të tjerët, me njerëzit në përgjithësi dhe jo me një individ të njohur.
- **Efekti i unitetit të rremë.** Prirja për të nënvlerësuar ngjashmërinë e aftësive dhe veprimeve të dëshirueshme dhe të suksesshme të dikujt.
- **Vetëpengim.** Mbrojtja e vetimazhit me sjellje që krijojnë një justifikim bindës për dështimin në të ardhmen; ne e mbrojmë vetimazhin duke fajësuar faktorët e jashtëm për dështimet.
- **Vetëparaqitje.** Sjellja që lë mbresa të mira te të tjerët apo krijon përshtypje të dëshiruara që u korrespondojnë bindjeve të dikujt.

- **Vetëmonitorim.** Të qenët i harmonizuar me mënyrën e paraqitjes së vetes në situata shoqërore, rregullimi i paraqitjes për të lënë përshtypjen e dëshiruar. Si kafshë shoqërore që jemi, ne vetëmonitorohemi për t'iu pëlqyer "spektatorëve"- njerëzve që na rrethojnë.

3.

- **Teoria e atributit.** Teori me anë të së cilës shpjegojmë sjelljen e të tjerëve, duke bërë përgjegjëse dispozitat e brendshme (tiparet, arsyet dhe qëndrimet) apo situatat e jashtme.
- **Gabimi themelor i atributit = prirja e përkatësisë.** Prirja e njerëzve për të nënvleftësuar ndikimin e situatës dhe për të mbivlerësuar ndikimin e dispozitave mbi sjelljen (veprimtarinë). Shpesh mendojmë se sjellja i përgjigjet një dispozite. Ne kryejmë gabimin themelor të atributit kur shpjegojmë sjelljen e të tjerëve, ndërsa sjelljen tonë e shpjegojmë sipas situatës.
- **Mbushja.** Zgjimi i bashkëlidhjeve, aktivizimi i bashkëlidhjeve të veçanta në kujtesë.
- **Prirja e vërtetimit.** Prirje për të kërkuar informacion që vërteton parakonceptet tona; njerëzit kërkojnë të vërtetojnë bindjet e tyre, por nuk kërkojnë dëshmi për t'i hedhur poshtë ato.
- **Mendimi i rremë.** Imagjinimi i skenave dhe i rezultateve alternative që mund të kishin ndodhur, por nuk ndodhën.
- **Sedër totalitare.** Trajtimi i së kaluarës në mënyrë të tillë që të kënaqë pikëpamjet e së tashmes.
- **Iluzioni i kontrollit.** Perceptimi i ngjarjeve të pakontrollueshme të cilat quhen nga një individ më të kontrollueshme se ç'janë në të vërtetë; është ideja se ngjarjet e fatit ndodhen nën ndikimin tonë, se njerëzit veprcjnë sikur janë në gjendje të parashikojnë dhe të kontrollojnë fatin.

4.

- **Qëndrim.** Predispozicion i mësuar, vlerësim i përgjithshëm për njerëzit; gatishmëri e personit e formuar gjatë përvojës vetjake për të reaguar ndaj individit, objektit e situatës së caktuar; prirje e kultivuar që na shtyn drejt sjelljeve të caktuara.

- **Rol.** Një numër normash që përcaktojnë si do të sillen individët në një pozitë të dhënë sociale. Në një karrierë të re, si mësues, student, biznesmen, politikan etj.,ne luajmë një rol i cili u jep formë qëndrimeve tona.
- **Fenomeni "këmbë në derë".** Prirje e njerëzve që kanë pëlqyer më parë një propozim, për t'u përshtatur me një propozim tjetër më të madh. Kur duam që njerëzit të na bëjnë një nder të madh, në fillim duhet t'i bindim të na bëjnë një nder të vogël.
- **Teknika e topit të ulët.** Teknikë që i bind njerëzit për të pëlqyer (për të blerë) diçka. Njerëzit që pajtohen me një propozim fillestar do të pajtohen edhe kur propozuesi rrit çmimin. Ata që marrin vetëm ofertën përfundimtare kanë më pak prirje për ta pranuar atë.
- **Disonanca kognitive.** Disonanca konsiston në konfliktin që krijohet tek i njëjti individ kur ka dy kognicione (dy mendime, dy qëndrime, dy besime) të kundërta. Si rrjedhojë, krijohet një tension psikologjik, tension që mund dhe duhet të zgjidhet nga individi. Disonanca është shqetësuese kur individi kujton aspektet negative të asaj që ka zgjedhur dhe aspektet pozitive të asaj që ka refuzuar. Është e pranishme gjithnjë kur duhet të marrim një vendim.
- **Efekti i mbijustifikimit.** Rezultati i korruptimit të njerëzve për të bërë atë që pëlqejnë të bëjnë; si pasojë, ata i shohin veprimet si të kontrolluara nga jashtë dhe jo tërheqëse nga brenda. Shpërblimi i njerëzve për atë që kanë dëshirë të bëjnë mund ta kthejë kënaqësinë në punë.
- **Infektim emocional.** Njerëzit reagojnë dhe imitojnë në mënyrë të pavetëdijshme çfarë bëjnë njerëzit e gëzuar ose të brengosur që i rrethojnë.

5.

- **Kulturë.** Sjelljet, idetë, qëndrimet dhe traditat e përbashkëta për një grup shumë të madh njerëzish që trashëgohen nga një brez te tjetri.
- **Normat.** Rregulla për sjellje të pranuara. Normat përshkruajnë sjelljen "e duhur". (Me fjalë të tjera, normat përshkruajnë atë që bëjnë më shumë të tjerët – atë që është normale).
- **Hapësirë vetjake.** Largësia që kërkojmë dhe pëlqejmë të ruajmë rreth trupit tonë. Kjo hapësirë varet nga njohja që kemi për individin që kemi pranë.

- **Rolet gjinore.** Një grup sjelljesh të parashikuara për femrat dhe meshkujt. Ndryshojnë në mënyrë të mprehtë nga kultura në kulturë dhe nga koha në kohë. Ky ndikim kulturor transmetohet kryesisht nga afër.
- **Ndikimi i marrë nga afër** – Për fëmijët dhe adoleshentët ka më shumë rëndësi jo ajo që mendojnë prindërit dhe mësuesit, por ajo që mendon shoku i afërt. Fëmijët dhe adoleshentët mësojnë lojën, përvetësojnë shijet muzikore, fjalët e pista nga bashkëmoshatarët e komunitetit.

6.

- **Ndikim social = përshtatshmëri.** Një ndryshim në sjellje ose bindje si rezultat i trysnisë reale ose të imagjinuar të grupit, ndikimi mund të jetë me qëllim ose pa qëllim. Nuk është thjesht një veprim si bëjnë të tjerët; është të veprosh ndryshe nga mënyra e veprimit nëse do të ishit vetëm. Kjo dukuri është e pranishme në çdo çast të jetës së përditshme.
- **Pushtet social.** Është aftësia e një individi për të kontrolluar dhe për të formuar sjelljen e tjetrit.
- **Pushteti i ekspertit.** Është një ndër llojet e pushtetit social. Njerëzit ndikohen nga ata që janë ekspert në fusha që lidhen me nevojat e tyre. Mjeku mund të na japë këshilla që janë në kundërshtim me opinionet tona, por ne, prapëseprapë, i bindemi atij. Ky lloj pushteti është situativ, është i kufizuar vetëm në fushën e ekspertizës. Kështu, për shembull, ne nuk e marrim parasysh mendimin e tij kur duam të blejmë një makinë, kur duam të anëtarësohemi në një shoqatë etj.
- **Lëshim.** Përshtatshmëri që përfshin veprim publik në përputhje me trysninë shoqërore, ndërkohë që privatisht nuk jemi dakord. Njerëzit bëjnë lëshime për të marrë një çmim ose për t'iu shmangur një dënimi. Përshtatshmëria rritet kur individi ndeshet me gjykime të vështira ose e ndien veten të paaftë.
- **Pranim.** Është përshtatshmëria e sinqertë dhe pa shpërblim; shfaqet kur ne besojmë atë që na ka bindur grupi. Veprimi dhe besimi ynë akordohet me trysninë e grupit.
- **Identifikim.** Është një lloj konformizmi. Konsiston në prirjen për të ecur sipas mënyrës së të tjerëve, për shkak të adhurimit dhe dëshirës që kemi t'u ngjasim të tjerëve.
- **Kompliancë.** Lëshim, pëlqim, të bësh si thonë të tjerët, të pranosh apo të biesh dakord.

- **Ndikim normativ.** Përshtatshmëri e bazuar në dëshirën e një individi për të përmbushur parashikimet e tjetrit, për të arritur pranimin. "Të shkosh me turmën", prirje për t'u përshtatur më tepër kur përgjigjemi publibikisht.
- **Ndikim për informacion.** Përshtatshmëri që rezulton nga pranimi i dëshmive për realitetin nga të tjerët. Është prirja për t'u përshtatur më tepër me detyrat e vështira vendimmarrëse.
- **Reagim psikologjik.** Njerëzit veprojnë për të mbrojtur ndjenjën vetjake të lirisë. Arsye për të mbrojtur apo për të rivendosur, ndjenjën e lirisë. Reagimi shfaqet kur dikush kërcënon lirinë e veprimit.

7.

- **Rruga qendrore e bindjes.** Është bindja që shfaqet kur njerëzit përqendrohen tek argumenti dhe përgjigjen me mendime të favorshme.
- **Bindja me rrugë periferike.** Bindje që shfaqet kur njerëzit ndikohen nga shenjëzimet periferike si, për shembull, tiparet tërheqëse të folësit.
- **Efekti i përgjumjes.** Fuqia e mesazhit të një individi jo të besueshëm mund të rritet me kalimin e kohës (nëse njerëzit kujtojnë mesazhin dhe jo arsyen për të mos e marrë parasysh atë).
- **Tërheqja.** Zotërimi i aftësive që tërheqin publikun. Publikun e tërheq pamja fizike, argumentet (veçanërisht ato emocionale) kur vijnë nga njerëz të bukur, ngjashmëria me veten tonë.
- **Efekti i përparësisë.** Informacioni që i jepet publikut përpara ka zakonisht ndikim më të madh.
- **Efekti i redaktimit.** Informacioni që i paraqitet të njëjtit publik më vonë ka më tepër ndikim. Efektet e redaktimit janë më të rralla se ato të përparësisë.
- **Komunikues i besueshëm.** Është individi që perceptohet si ekspert dhe e meriton besimin, është individi që flet pa ngurrim, flet shpejt dhe e sheh dëgjuesin drejt e në sy; besueshmëria e tij rritet edhe më shumë kur flet kundër interesit personal.
- **Kult = lëvizje e re fetare.** Një grup që karakterizohet nga: 1) rituale njohëse për adhurimin e një zoti ose individi; 2) izolimi nga kultura rrethuese e së "keqes" dhe 3) udhëheqësi karizmatik.

8.

- **Grup.** Pjesëmarrja në grup është dukuri universale. Dy ose më shumë individë që për një periudhë më të gjatë se disa çaste ndërveprojnë dhe ndikojnë mbi njëri-tjetrin dhe e perceptojnë njëri-tjetrin si "**ne**". Grupi formohet kur plotësohen katër kritere :

  Pjesëtarët duhet:
  - *të ndërveprojnë rregullisht;*
  - *të orientohen drejt një a më shumë qëllimesh plotësojnë disa nevoja të përbashkëta;*
  - *të kenë ndjenjën e identitetit të grupit dhe*
  - *të ndërvaren fatet e anëtarëve.*
- **Grup parësor.** Bashkon persona që ndërveprojnë drejtpërdrejt dhe janë të lidhur nga ndjenja të forta. Grupe të tilla janë: familja, grupi i miqve dhe grupet me qëllim edukativ.
- **Grup dytësor.** Krijohet nga individë që kanë marrëdhënie pak a shumë të shpeshta, që janë të lidhur kryesisht nga qëllime praktike. Takimet e shpeshta të një grupi dytësor mund të krijojnë lidhje të tilla midis pjesëtarëve për ta shndërruar në një grup parësor.
- **Bashkaktorë.** Një grup njerëzish që punojnë njëkohësisht dhe individualisht për një detyrë jokonkurruese.
- **Thjeshtimi shoqëror.** Prirje e njerëzve për të realizuar detyra të thjeshta ose të mësuara më shpejt kur janë në praninë e të tjerëve; fuqizimi i përgjigjeve dominuese (më të priturat) kur jemi në praninë e të tjerëve.
- **Hallakatje shoqërore.** Prirja e njerëzve për të ushtruar përpjekje më të vogla kur kanë një qëllim të përbashkët në krahasim me rastin kur kanë qëllime individuale.
- **Kalorës i lirë.** Individ që përfiton nga grupi, por i jep pak atij. Përgjegjësia e shpërndarë i nxit pjesëtarët të bëhen kalorës të lirë në përpjekjet e grupit.
- **Ndryshimi i rrezikshëm.** Është dukuria që grupi merr vendime më të rrezikshme se individi.
- **Popullarizimi i grupit.** Diskutimi në grup fuqizon prirjet e pjesëtarëve të grupit. Nëse fillimisht njerëzit kanë prirje për të favorizuar diçka, ata kanë prirje për ta favorizuar atë më tepër pas diskutimit në grup. Po kështu, nëse kanë prirje për të dhënë një kundërshtim, kjo prirje fuqizohet pas diskutimit.

- **Injorancë pluraliste.** Është përshtypja e rreme e mendimeve, e ndjenjave dhe e përgjigjeve të tjetrit.

9.

- **Paragjykim.** Është vlerësim apo gjykim negativ ose pozitiv për pjesëtarët e një grupi të dhënë, i bazuar kryesisht në faktin e anëtarësisë së tyre në atë grup dhe jo në karakteristika të veçanta. Paragjykimi na prin kundër një individi thjesht sepse e identifikojmë atë me një grup të caktuar. Paragjykimet janë të pashmangshme. Ato drejtojnë vëmendjen, interpretimet dhe kujtesën tonë.
- **Diskriminim.** Sjellje negative dhe e pajustifikueshme ndaj një grupi dhe pjesëtarëve të tij. Paragjykimi është një qëndrim negativ, diskriminimi është sjellje negative.
- **Stereotip.** Bindje për atributet personale të një grupi njerëzish. Stereotipi mund të jetë tejet i përgjithësuar, i paqartë dhe i qëndrueshëm ndaj informacionit të ri. Stereotipat janë bindje për një grup tjetër, bindje që mund të jenë të sakta, jo të sakta ose tejet të përgjithësuara nga një thërrime të vërtete.
- **Seksizëm.** Paragjykim i drejtuar ndaj një seksi. Qëndrim paragjykues dhe sjellje diskriminuese e një indvidi ndaj njerëzve të një seksi të dhënë.
- **Racizëm.** Paragjykim shumë i hershëm. Qëndrim individual paragjykues dhe sjellje diskriminuese ndaj individëve të një race të dhënë.
- **Fenomeni i botës.** Është prirja e njerëzve për të besuar se bota është vetëm një dhe se çdo njeri merr atë që meriton dhe meriton atë që merr. Të gjithë marrin atë që meritojnë. Njerëzit janë indiferentë ndaj padrejtësisë shoqërore, jo sepse nuk kanë asnjë shqetësim për të vendosur drejtësi, por sepse nuk janë në gjendje të shohin padrejtësinë. Kjo dukuri i bën njerëzit të mendojnë se ata e meritojnë fatin e tyre.

10.

- **Agresion.** Sjellje fizike ose me fjalë që ka për qëllim dëmtimin e dikujt. Lëndimi i qëllimshëm i një personi kundër dëshirës së këtij të fundit.
- **Agresion keqdashës.** Agresion që shkaktohet nga urrejtja dhe ka si qëllim të lëndojë. Shumica e vrasjeve janë keqdashëse; ato janë impulsive dhe emocionale. Agresioni keqdashës është rrjedhojë e një shpërthimi emocional.
- **Agresion instrumental.** Ka si qëllim të lëndojë një tjetër për një arsye. Ndryshe nga agresioni keqdashës që është "i nxehtë", agresioni instrumental është "i ftohtë". Vrasjet e kryera nga mafia janë të ftohta dhe të llogaritura.
- **Zhvendosje.** Drejtimi i agresionit për nga një shënjestër sesa për nga burimi i stresit Si rregull, shënjestra e re është më e lehtë dhe më e pranueshme shoqërisht. Stresi prodhon një dëshirë emocionale për të shfaqur agresion.
- **Fenomeni i nivelit të përshtatjes.** Tregon se ndjenja e suksesit dhe e dështimit, e kënaqësisë dhe e pakënaqësisë janë relative ndaj arritjeve a priori. Nëse arritjet e çastit janë më të pakta se ato që kemi arritur më parë, ne ndihemi të pakënaqur dhe të stresuar; nëse ngrihemi mbi atë nivel, ne ndihemi të suksesshëm dhe të kënaqur.
- **Privim absolut.** Të mos kesh atë që kanë të tjerët.
- **Privim relativ = Të ndihesh i privuar.** – Pakënaqësia që vjen me përshtatjen ndaj niveleve të reja zbehet kur e krahasojmë veten me të tjerët; aspiratat shkojnë më lart se arritjet. Rezultati? – Stresim. "Varfëria, - thoshte Platoni, - nuk konsiston në pakësimin e pronave, por në rritjen e zilisë".
- **Teoria e mësimit shoqëror = të mësuarit social.** E parashtron agresionin si një sjellje të mësuar. Argumenton se ne e mësojmë sjelljen shoqërore duke vëzhguar të tjerët, duke i imituar ata dhe duke u shpërblyer ose ndëshkuar.
- **Mbipopullim** – Është ndjenja subjektive e individit kur ndodhet në një hapësirë jo të mjaftueshme.

11.

- **Nevoja për përkatësi.** Dëshira që kemi për t'u lidhur dhe për t'i besuar njëri-tjetrit i vendos marrëdhëniet ndërmjet njerëzve në themel të ekzistencës sonë. Një motivim për t'u lidhur me të tjerë në marrëdhënie që krijojnë ndërveprim të gjatë dhe pozitiv.
- **Afri.** I lejon njerëzit të zbulojnë përputhshmëritë dhe të shkëmbejnë shpërblime. Parashikimi se do të takosh dikë ushqen pëlqimin. Krahas miqësisë, po ashtu, afria mund të ushqejë urrejtje; shumica e sulmeve dhe e vrasjeve përfshijnë njerëzit që jetojnë bashkë, por, në shumicën e rasteve, afria ushqen pëlqimin.
- **Ekspozim i thjeshtë.** Njerëzve u duken stimujt më pozitivë kur i shohin shpesh. Këtë dukuri e shfrytëzojnë reklamuesit dhe politikanët. Kur njerëzit nuk kanë ndjenja të fuqishme për një produkt apo politikan, vetëm pamja e shpeshtë e tyre mund të rritë blerjen e atij produkti dhe numrin e votave të politikanëve në zgjedhje. Nëse kandidatët janë relativisht të panjohur, fitojnë ata që dalin më shpesh në televizor.
- **Fenomeni i përputhjes.** Prirja që kanë burrat dhe gratë për të zgjedhur për partner dikë që ka, pak a shumë, një nivel zgjuarsie dhe tipare të tjera të ngjashme.
- **Stereotipi i tërheqjes fizike.** Ajo që është e bukur është e mirë. Mendimi se njerëzit e bukur zotërojnë edhe tipare të tjera të dëshirueshme. Ne mendojmë se njerëzit e bukur janë edhe të zgjuar, janë të lumtur, janë më të ngrohtë seksualisht, janë të sincertë me të tjerët.
- **Ekuilibri i tërheqjes.** Nëse të dy partnerët ndjekin dëshirat e tyre personale, miqësia do të vdesë. Është kusht që të ardhurat që përfitojnë njerëzit nga një marrëdhënie, të jenë në përpjesëtim me kontributin e tyre. Të ardhurat e ekuilibruara nuk duhet të jenë të ardhura të barabarta. Ajo që ju dhe partneri merrni nga marrëdhënia duhet të varet nga kontributi i secilit.

12.

- **Teoria e shkëmbimit shoqëror.** Ndërveprimet njerëzore janë transaksione që kanë si qëllim maksimalizimin e fitimit dhe minimizmin e kostos. Ne shkëmbejmë jo vetëm të mira materiale dhe para, por edhe të mira shoqërore – dashuri, shërbime, informacion, status. Ne japim për të marrë.

- **Altruizëm.** Dëshira për të rritur mirëqenien e dikujt edhe kur kjo nuk sjell asnjë përfitim për interesat vetjakë. I kundërt me altruizmin është egoizmi. Aktet e altruizmit rritin ndjenjën e vlerësimit të vetes. Shumë ndikime të situatës veprojnë për të ndaluar ose për të nxitur altruizmin.
- **Norma e ndërsjelltësisë.** Është parashikimi se njerëzit do t'i ndihmojnë ata që i kanë ndihmuar. Kështu, politikanët e dinë mirë se ai që të bën një nder, kërkon një nder si shpagim. Kjo normë na kujton që në marrëdhëniet me njerëzit të jemi të ekuilibruar në dhëniet dhe marrjet.
- **Faji.** Dëshira që kemi për të bërë mirë pasi kemi bërë keq, pasqyron nevojën për të reduktuar fajin dhe për të rregulluar imazhin e vetes, si dhe dëshirën për të pretenduar një imazh pozitiv publik. Faji gjithnjë është një ndjenjë e dhembshme; faji na drejton për nga e mira.

13.

- **Konflikt.** Konflikt do të thotë përfshirje, angazhim dhe kujdes. Në çdo rast kur dy individë, dy grupe ose kombe ndërveprojnë mes tyre, nevojat dhe qëllimet e tyre të perceptuara mund të sjellin konflikt. Po kështu, konfliktet shpërthejnë kur njerëzit ndihen të trajtuar padrejtësisht. Nëse ekziston ndonjë marrëdhënie, organizatë apo parti pa konflikt, atëherë ajo është apatike. Burim konflikti është edhe fakti që zgjedhjet që janë shpërblyese për personin, janë ndëshkuese për shoqërinë; me fjalë të tjera, përplasja e mirëqenies individuale me atë kolektive. Shumë konflikte sociale janë pasojë e mospërputhjes ndërmjet të drejtave individuale dhe kolektive.
- **Perceptimet nga imazhi i pasqyruar.** Pikëpamjet reciproke të një pale ose tjetrës që ruajnë gjendjen e konfliktit. Kështu, për shembull, në konfliktet midis kombeve secila palë e sheh dhe e trumbeton veten si të moralshme dhe paqedashëse, ndërsa palën tjetër e paraqet si të keqe dhe agresive. Perceptimet negative të imazhit pasqyrë kanë qenë dhe janë pengesë serioze për vendosjen e paqes në shumë vende të botës. Secila palë përdor të njëjtin fjalor për palën tjetër.
- **GRIT.** Janë këto iniciale: Iniciativa Graduale dhe e Ndërsjellë për Zbutjen e Tensionit. GRIT-i kërkon që njëra palë të fillojë me disa veprime të vogla zhbllokuese dhe e fton kundërshtarin të kryejë të njëjtin veprim. Njëkohësisht, mbi kundërshtarin ushtrohet presion në mënyrë që ai të pranojë normën e reciprocitetit.

Bibliografia:

- Asch S.E., Psicologia sociale, Torino, 1967.
- Adler Alfred, Psikologjia individuale, Tiranë, 2006.
- Fromm Erik, Psicanalisi della societa contemporanea, Milano, 1971.
- Erich Fromm, Shpirti i njeriut, Tiranë, 2006.
- Vigotski, Pensiero e linguaggio, Firenze, 1967.
- Lucia Mannetti, Psicologia sociale, 2002.
- David G. Myers, Socialpsikologjia, Tiranë, 2005.
- Kozma Grillo, Fjalor edukimi, Tiranë, 2004.
- Anthony Giddens, Sociologjia, Tiranë, 2002.
- Daniel Goleman, Intelligenza sociale.